روبير هوفمان



مهارات ذهنية

قدرات عقلك الخارقة

د/ روبير هوفمان

مهارات ذهنية

تأليف:

روبير هوفمان

إشراف
أحمد بهيج

مكتبة الهلال للنشر والتوزيع

العنوان: 6 ب شارع جواد حسني- عابدين- القاهرة
ت/ 0188041865

رقم الإيداع : 2010/13175 الطبعة الثانية

بحـــــــور

للجمع والتنفيذ الفني

محمول: 0111984579

فريق العمل
TEAM WORK

ترجمة	فريق الترجمة بالدار
مراجعة وتصحيح	حمزة عبد الصمد
مراجعة لغوية	إبراهيم أحمد
إخراج داخلي	مركز بحـور
الإشراف العام	أحمد بهيـج
مطبعـــــة	الإتحاد العربي

مهارات ذهنية

قدرات عقلك الخارقة

روبير هوفمان

مكتبة الهلال
للنشر والتوزيع

المقدمة

أهمية التفكير

1. قدرة الإنسان على الاستبصار والتفكير الرمزي ، مكنه من اكتشاف أسرار الأشياء في الطبيعة وبالتالي الوصول إلى القانونين التي مكنته من تفسير الظواهر والسيطرة عليها وتسخيرها لصالحه .

2. التفكير مصدر العلم ، والعلم مصدر لتعديل سلوك الإنسان لذلك اختلف سلوك الإنسان عن سلوك الحيوان الذي لا يتغير ولا يتطور ، وكلما زادت معرفة الإنسان بالأشياء تغيرت نظرته إليها واختلفت ظروف الاستفادة منها ، فقد ينظر الإنسان العادي إلى قطعة من الصخر على أنها مجرد شيئ لا يضر ولا ينفع ولكن العالم الجيولوجي يعتبرها سجلاً تاريخياً لعصور ماضية يكتشف من خلالها خصائص تلك العصور .

3. للتصور أهمية كبيرة في إدراك الإنسان لوجوده النفسي المستمر ، فمن خلال التفكير أدرك الإنسان إنسانيته واستطاع أن يحافظ على وجوده عن طريق الإستفاده من تجارب الأجيال السابقة وتكيفه للبيئة التي يعيش فيها وتطوير أساليب التعامل معها .

4. قدرة الإنسان على التصور والتخيل جعلته يتخطى حدود الحاضر إلى المستقبل ، فيتخيل ويتصور مستقبله ويحاول أن يخطط له ويعد له العدة وهو يعيش هذا الحاضر وهذا التخطيط



يشمل كل جوانب حياة الإنسان الاجتماعية والاقتصادية والسياسية .... الخ .

5. أصبح التفكير في عصرنا منهجاً له له أصول وقواعد وأسس ومهارة ، حيث استطاع الإنسان من خلاله اكتشاف واختراع المكتشفات والمخترعات إذ كانت تنقضي أعوام طويلة في الأزمنة السابقة دون أن يظهر مخترع ومكتشف لأن :

* عملية التفكير في تلك العصور لم تتبلور بعد .
* بالإضافة إلى عدم اكتمال النضج العقلي ...
* وضعف الخبرة البشرية ..

6. قدرة الإنسان على التحليل والتركيب ، مكنته من ممارسة تفكير منظم لحل مشكلاته الفردية والإجتماعية ، حيث أخذ الإنسان يبحث ويحلل جميع المشكلات التي تعترض حياته ، فحاول أن يحلل اسبابها ويضع لها الحلول والمقترحات ، ولم يقتصر تفكير الإنسان على حل مشكلاته الفردية بل تعداها إلى علاج المشكلات الإجتماعية من خلال التفكير العلمي الذي يكرس الحياة الديمقراطية .

وفي هذا الكتاب ستجد عزيزي القارئ أكثر من 250 مهارة ذهنية تعينك على نظيم حياتك وعلى التفكير بطريقة رائعة. وكذلك الارتفاع بتفكيرك إلى مستويات لم تكن تتخيلها.



التفكير

من أهم الخواص التي خص الله بها ابـن آدم التفكـير، بـل وإن القدرة على الفهم والتفكير هو الأساس الذي عليـه الحساب يوم القيامة ولذا فالمجنون غير مكلف وغير محاسب لأنه ليس لديه القدرة على التفكير الصحيح.

ونحن كبـشر لا نتوقـف أبـدا عـن التفكـير، وقـد أثبتـت البحاث بجامعة مينسوتا أن الإنسان يفكر في المتوسط حوالي أربـع أفكار منفصلة في الدقيقة الواحدة أي حـوالي 4000 فكـرة يوميـا، ونقضي أكثر من 75٪ من وقتنا في التفكير.

ولكن على الرغم من هذه القدرة الهائلـة عـلى التفكـير إلا وأن المشكلة تكمن في أننا نادرا ما نهتم بـالتفكير فغالبـا مـا تتـوارد الأفكار في أذهاننا باستمرار كما أننا نأخذ التفكير على أنه أمر مسلم به.

إن المرة الوحيدة التي تقف فيها للتفكير هو حينما نكون في موقف صعب أو في مشكلة عميقة وفي تلك اللحظة يختلـف الأمـر ففجأة نبدأ بالشك في قدراتنا على القيام بأدوارنا في الحياة وعلى حل مشاكلنا أي نشك في قدراتنا على التفكير بطريقة سليمة.

ولعل من المـشاكل التـي تواجهنـا في الطريـق إلى التفكـير السليم هو ذلك الاعتقاد بـأن المقـدرة عـلى التفكـير تنمـو في فـترة المراهقة كجزء من عملية النمو الـداخلي وأنـه لا يوجـد هنـاك مـا



يمكن تعلمه عن التفكير أو طريقة يمكننا من خلالها تنمية هذه المقدرة. وهذا فهم خاطئ بالطبع فببعض التقنيات والأساليب البسيطة تستطيع تطوير قدرتك على التفكير بصورة رائعة وستشعر بذلك وتجد أثره في حياتك كلها.

توقف واستئناف:

أحيانا تكون في اجتماع مهم أو أمام مشكلة تحتاج إلى سرعة في الحل وفجأة تجد عقلك توقف وبدلا من توارد الأفكار عليك تجد نفسك في فراغ ذهني عجيب. وأحيانا أخرى يكون هناك موضوع هام وحيوي تريد التفكير فيه ولكن لا تعرف من أين تبدأ.

ولذا فإليك بعض الخطوات العملية تساعدك في كيفية الدخول في التفكير وجعل الأفكار تتوارد عليك:

١ - اسأل نفسك ما الذي تشعر به تجاه ذلك الموضوع:

فعندما تكون في فراغ ذهني أنت في هذه الحالة يتعذر عليك الوصول إلى أفكارك ولذا فعليك بالتواصل مع مشاعرك. وبعد أن تحدد مشاعرك تجاه الموضوع اسأل نفسك لماذا تشعر بهذه المشاعر؟ ها أنت تفكر بالفعل في الموضوع؟

2- اسأل نفسك عن رأيك في هذا الموضوع؟!

ما هو تقييمك الكلى للموضوع، قد أثر هذا الأسلوب المدهش عن بدء الظهور الفكري لكثير من الأفكار الناجحة

3- اسأل نفسك ما هي الفكرة الأساسية في المشكلة التي بدونها لا تحل المشكلة؟

ما هو مفتاح السر ما هي الفكرة التي يستند عليها كل شيء هنا خذ وقتك لكي تفكر بجدية في إجابة هذا السؤال .

4- اسأل نفسك هل يشابه هذا الموضوع الذي تفكر فيه أي شيء تعلمته أو مررت به من قبل؟

خذ وقتك لكي تبحث بجدية وتجد الإجابة.

5- اسأل نفسك هل هناك شيء ما زلت تجد سؤالا ملحا عنه؟

خذ كل الوقت لكي تفكر وتجد إجابة لذلك السؤال.

6- اسأل نفسك ما هو أصل الموضوع؟

فكر بحرص للحصول على الإجابة.

الفرق بين التفكير البسيط والتفكير المعقد:

كان أحد الطلبة أذكى طالب في السنة النهائية في دراسته الجامعية فلم يكن عقله يتوقف أبدا عن التفكير وكان يذهل زملاءه في السقف الطلابي وأفكاره ووجهات نظره حول العقل الإنساني وشرح 1001 فكره في علم النفس لكي يسجلها في امتحان آخر العام.



ولكن عندما ظهرت نتيجة آخر العام لم يجد نفسه بين المتخرجين نعم لقد درس كثير في علم النفس ولكن كل أفكاره كانت مبهمة وبلا أدله وكانت معظم أفكاره غير منطقية، ولذا لم تكن مشكلته في كيفية بدء التفكير أو فيما يفكر ولكن كانت في أسلوب ونوعية تفكيره.

ومن جانب آخر وعلى العكس كان أحد الموظفين الذي تولى إدارة محطة تلفزيونية كان يسيرها والده فنجح فيها نجاحا باهرا وفى إحدى المرات سأله أحد المذيعين عن سر نجاحه وكيف استطاع أن يتخذ الخطوة المناسبة في الوقت المناسب؟

رد قائلا " ان قوة التفكير هي التي جعلته مليونيرا" مهارة تتوافر لكل شخص منا وكل ما فعله ماثيز أنه نظر في كل موقف وتأمله جيدا وفكر فيه تفكيرا بسيطا فوصل إلى الإجابة الصحيحة.

الفرق بين الطالب الأول و الموظف الثاني هو الفرق بين التفكير المعقد والتفكير البسيط الفكري، طبق على نفسك هذا ولن تجد الأمر صعبا على الإطلاق إن شاء الله.

إن معظم الذي حق حققوا نجاحات عظيمة ليسوا بأذكى من غيرهم وقد أثبتت دراسات كثيرة عن الأشخاص الناجحين في كافة مجالات الحياة أنه لا توجد علاقة بين درجة الذكاء والنجاح.

إن الفارق بين الناجحين والفاشلين كما في المثال هو القدرة على التفكير البسيط الفكري.



حتى المشاكل المعقدة والتي في نظرك تحتاج إلى أعقد أنـواع التفكير ففي الحقيقة الحل لا يعدو كونـه تفكـيرا بـسيطا ولكـن في شكل وإطار منظم.

التمارين العقلية سبيلا لتحقيق الذات

تقول تاماكو كوندو ان التدريبات التي تمارسها لمـدة عـشر دقائق يوميا تساعدها على الحفاظ على لياقتها.

ولا تمارس كوندو (80 عاما) تدريبات رياضية ايقاعية او بدنية على جهاز المشي بل تجلس الى مكتب وبيدها قلم محاولـة حـل مسائل رياضية بـسيطة واحـاجي اخـرى وهـو جـزء مـن برنـامج "تدريب العقل" الذي اثار اهتماما كبيرا في اليابان.

ويوجد في متاجر بيع الكتب اقسام خاصة لكتب تتـضمن هذه التدريبات كما تلقى نسخ منها على هيئة العـاب فيـديو رواجـا شديدا بين الاعداد المتزايدة من المسنين اليابانيين الـذين يـأملون ان تسهم في مكافحة اعراض الشيخوخة. وتقول كوندو التـي تعـيش في دار للمسنين في طوكيو "أريد تأجيل اعـراض الـشيخوخة قـدر الامكان."

وأضافت عقـب حـضورها الجلـسة الاسـبوعية "لـدورة العقل السليم" في طوكيو "اعرف شخصا يخلط بين احداث وقعت في الاونة الاخيرة واحداث من ايام الحـرب. لا اريـد ان يحـدث لي ذلك." ويشارك في الدورة 30 طالبا تجـاوزوا جميعـا الـسبعين مـن العمر ويقومون بحل تدريبات لمدة نصف ساعة اسـبوعيا ويطلـب



منهم حل تدريبات اخرى في المنزل بشكل يومي لمدة ستة أشهر. ويقول العلماء ان الجرعة اليومية من هذه التدريبات تقوي الذاكرة.

ويقول ريوتا كواشيما استاذ علم العقل في جامعة توهوكو ويعتمد العديد من الكتب والعاب الفيديو على نظريته "أريد ان اسهم في المجتمع من خلال ما توصلت اليه وان اقول للعالم انه يمكن تدريب العقل."

وتابع "لكن لم اعتقد انني سأحقق مثل هذا النجاح." وحققت برامج الكمبيوتر التي تعتمد على برنامج كواشيما لتدريب العقل نجاحا كبيرا بالنسبة لمنتجي العاب الفيديو الحريصين على زيادة قاعدة العملاء لتتجاوز من هم في مرحلة الشباب نظرا لتراجع عدد الاطفال في المجتمع الياباني.

وباعت شركة نينتندو 3.3 مليون نسخة من برنامج "التدريبات العقلية للبالغين" الذي صدر في مايو ايار 2004 والجزء الثاني منه الذي صدر في ديسمبر كانون الاول الماضي.

وقال موظف مبيعات في قسم الالعاب في متجر الكترونيات كبير في طوكيو "نرى اشخاصا ربما زاروا متجرنا ولكن على الارجح لم يدخلوا قسم العاب الفيديو مطلقا يأتون ويشترون العاب فيديو."

وتقول نينتندو ان نحو ثلث من اشتروا الالعاب في الخامسة والثلاثين من عمرهم او أكبر. وقال كن تويودا المتحدث باسم نينتندو "أردنا الوصول لمن لم يكن لديهم اهتمام بالعاب

الفيديو.. ولكن لم نتوقع هذا النجاح. استطعنا ركوب موجة (جنون العقل)." وتنظم مؤسسة سوني كمبيوتر انترتينمنت التي قدمت برنامج "مدرب العقل" اعتمادا على نظرية كواشيما ايضا "ورشة عمل العاب الفيديو للكبار" في محاولة للوصول لجيل اكبر سنا.

وفي ورشة عمل عقدت بعد ظهر احد ايام السبت جلس 15 شخصا تتراوح اعمارهم بين 30 و63 عاما يصغون باهتمام لمدرب (63 عاما) يعرفهم على العاب الفيديو ومن بينها "مدرب العقل " خطوة بخطوة. وابدى ساشيكو كوماجاي الذي جاء للتعرف على العاب تدريب العقل اعجابا بالحصة التي استغرقت تسعين دقيقة.

وقال كوماجي (55 عاما) وهو موظف في مكتب حكومي محلي "تفاقمت حالات النسيان حين بلغت الخمسين... بهذه (اللعبة) يمكنك ان تلحظ النتيجة فورا. انها مفيدة." وفي نسخة سوني يمنح اللاعبون درجة على ادائهم اما لعبة نينتدو فتحدد العمر العقلي للاعب وهو عشرين في احسن الحالات و80 في اسوأها. واستفادت الالعاب والاحاجي الاخرى التي تنشط العقل من هذا الرواج وزادت مبيعات مكعب روبيك الشهير خمس مرات في اليابان في العام الماضي الى حوالي 500 الف مكعب.

ويقول كازو اوسوي مسؤول التسويق في ميجا هاوس كورب التي تبيع الاحاجي في اليابان "ظاهرة تدريب العقل كانت

مؤثرة... نضع عبارة (اختبارات الذكاء) عن عمد حتى تثير اهتمام الكبار." ويتفق القائمون على هذه الظاهرة على ان الاهتمام بتدريب العقل يأتي نتيجة الرغبة في تقليل الاثار الحتمية للتقدم في السن قدر الامكان لكن اشاروا لاسباب مختلفة لتحولها لهوس وطني. ويبلغ سن واحد من كل خمسة يابانيين 65 عاما او أكثر ومن المتوقع ان تصل النسبة الى واحد من كل اربعة خلال العقد المقبل نتيجة تدني نسبة المواليد وارتفاع متوسط العمر.

وقال كواشيما ان الناس ضاقوا ذرعا بالاتجاه المادي ويبحثون عن سبل اخرى لتحقيق الذات. واضاف "توجد مشكلة كبار السن في المجتمع ولكن هناك ما هو اكثر اعتقد ان الناس تريد تدريب وتطوير نفسها داخليا.

غير مستوى تفكيرك

قصة جميلة عن مزارع هولندي يدعى فان كلويفرت هاجر الى جنوب أفريقيا للبحث عن حياة أفضل . وكان قد باع كل ما يملك في هولندا على أمل شراء أرض أفريقية خصبة يحولها الى مزرعة ضخمة وبسبب جهله - وصغر سنه - دفع كل ماله في أرض جدباء غير صالحة للزراعة .. ليس هذا فحسب بل اكتشف أنها مليئة بالعقارب والأفاعي والكوبرا القاذفة للسم .. وبينما هو جالس يندب حظه خطرت بباله فكرة رائعة وغير متوقعة .. لماذا لا ينسى مسألة الزراعة برمتها ويستفيد من كثرة الأفاعي حوله لإنتاج مضادات السموم الطبيعية .. ولأن الأفاعي موجودة في كل مكان - ولأن ما من أحد غيره متخصص بهذا المجال - حقق نجاحا سريعا وخارقا بحيث تحولت مزرعته (اليوم) الى أكبر منتج للقاحات السموم في العالم !! ... هذه القصة علمتني كيفية قلب الحظ السيئ إلى حظ جيد بمجرد تغيير الهدف وتشغيل الدماغ والتصالح مع الواقع .. وهي قصة أهديها لكل عاطل ومحبط تواجد في ظروف بائسة ووضع لم (يتخيل يوما) إمكانية تغييره .. فأحلامنا المحطمة سرعان ما تتحول إلى بدايات مختلفة وفرص غير متوقعة .. وما نكرهه اليوم سرعان ما يتحول لمصلحتنا غدا حسب قاعدة وعسى أن تكرهوا شيئا وهو خير لكم .. ولو تأملت أحوال

الناجحين في الحياة لوجدت أن بداياتهم المتعثرة كانت نقطة انطلاقهم الحقيقية نحو الثراء والشهرة (وليس أدل على هذا من أن معظمهم لم يكملوا تعليمهم الجامعي) !! ... وبالإضافة للقصة السابقة يوجد قصتين حقيقيتين تشرحان كيفية قلب الأوضاع السيئة (بقليل من المرونة والإبداع) إلى أوضاع ناجحة ومتميزة القصة الأولى عن شاب كانت أمنيته الوحيدة دخول كلية عسكرية معينة .. وأذكر أنه تقدم لدخولها عدة مرات بدون فائدة (وفي المرة الوحيدة التي تلقى فيها قبولا مبدئيا لم يوفق في تجاوز امتحانات القبول) .. ورغم حالة الإحباط التي أصيب بها إلا أنه - مثل المزارع الهولندي - حول وضعه البائس إلى نجاح خارق من خلال تجارة الملابس التي يعرفها جيدا .. واليوم ؛ في حين لا تتجاوز رواتب أقرانه - من العسكريين والمدنيين - بضعة آلاف بالشهر ، يدير هو تجارة تقدر بملايين الريالات و 'تجارة الملابس' هذه ذكرتني بقصة حقيقية عن كيفية ظهور بناطيل الجينز .. ففي عام 1850 هاجر آلاف الرجال الى كاليفورنيا بعد اكتشاف كميات كبيرة من الذهب هناك .. وكان من بين هؤلاء خياط ألماني مهاجر يدعى أوسكار شتراوس فشل في اكتشاف شيء وانحدرت به الحال لدرجة التضور جوعا . وفي لحظة يأس قرر تمزيق خيمته ذات اللون الأزرق وخاط منها سراويل شديدة التحمل أطلق عليها اسم 'شتراوس جينز' . وبسبب متانتها العالية ومناسبتها لأعمال المناجم أقبل على شرائها معظم العمال فازدهرت تجارته

وأصبح أغنى من أي منقب هناك !! ... والآن أيها الشاب .. توقف عن ندب حظك السيئ وقم لتحويل (خيمتك) إلى منجم ذهب .. وفي حال واجهتك (الأفاعي) فكر بكيفية ترويضها لصالحك.


18

تدريبات الاسترخاء النفسي والعصبي

المخ هو الجهاز المسيطر على كل كيانك وكلما كان مخك في حالة جيدة كانت قدرتك على السيطرة على سلوكك اقوى

من المفروض بعد انتهاء المواقف التي تؤدي الى توتر اعصابنا ان تعود الاعصاب الى ماكانت عليه من ارتخاء لكن هذا لايحدث بل تظل الاعصاب متوترة وكلما حدث موقف جديد يضيف توترا الى القديم وهكذا .. لذلك فنحن في حاجة الى اعادة الاعصاب الى حالتها الاولى من الارتخاء باتباع التدريبات التالية:

التدريب الاول:

خصص مالايقل عن ربع ساعة يوميا قبل النوم لاجراء تدريب الاسترخاء

- استلق على ظهرك

- استمع الى ماتيسر من القرآن الكريم بصوت احد المقرئين المحببين الى نفسك - او الى موسيقا حالمة محببة الى نفسك -

- ابدأ في التركيز على عضلات واجزاء وجهك .. هل حاجباك مشدودان بتوتر؟ استرخ .. هل تجز على اسنانك؟ هل تعض شفتيك ؟ ان كان الامر كذلك فوجه الامر الى عضلات وجهك بأن تسترخي ..

- تدرج بعد ذلك الى ذراعيك ثم فخذيك ثم ساقيك حتى مشطي رجليك



- تأكد من ان جميع عضلاتك قد صارت في حالة استرخاء

- انـتظم في هـذا التـدريب وسـتجد ان حالتـك المزاجيـة العامة في تحسن مستمر وستصبح خاليًا من التوتر العصبي الى حـد بعيد.

التدريب الثاني

- انتهز فرصة عدم ارتباطك بأعمال هامة وابتعد عن البيئة التي انت متواجد فيها.

- يستحسن ان تبعد حتى عن اسرتـك وتتوجـه الى مكـان بعيد غير مألوف لك .. فمثلا اذا كنـت مـن اهـل المـدن توجـه الى الريف والعكس صحيح

- ان تغيير البيئـة الطبيعيـة والاجتماعيـة معـا لمـدة يـوم او يومين كفيل باستعادتك لاسـترخائك العـصبي والنفـسي شرط ان تنسى همومك ومشاكلك ولاتحملها معك الى البيئـة الجديـدة التـي هربت إليها لبعض الوقت.

تنمية مهارات التفكير

أ- مهارات الإعداد النفسي

الثقة بالنفس وقدرتها على التفكير والوصول إلى النتائج.

المرونة والانفتاح الذهني وحب التغيير .

الإقرار بالجهل أن لزم ؛ الاستماع إلى وجهة نظر الآخرين (فتأخذ بها أو ترفضها) ؛ استشارة الآخرين .

الاستعداد للعدول عن وجهة نظرك ولتغيير الهدف والأسلوب إن لزم الأمر ؛ التريُّث في استخلاص النتائج.

تجنب التناقض والغموض ، وسهولة التواصل مع الآخرين بأفكار مُقنعة وواضحة ومفهومة.

ب- مهارات الإدراك الحسي.

توجيه الحواس حسب الهدف والخلفية العلمية أو الفكرية للموضوع.

الاستماع الواعي والملاحظة الدقيقة وربط ذلك مع الخبرة الذاتية ، أي تمحيص الاحساسات والتأكد من خلوها من الوهم والتخيلات.

توسيع نطاق الرؤية بالنظر إلى عدة اتجاهات ومن عدة زوايا.

تخزين المعلومات وتذكرها بطريقة منظمة واستكشافية : إثارة التساؤلات، استكشاف الأنماط ، استخدام الأمارات الدالة والأشياء المميزة ، اللجوء إلى القواعد التي تسهل تذكر الأشياء.

ج- المهارات المتعلقة بتجنب أخطاء التفكير

الابتعاد عن التمركز حول الذات.
استخدام التفكير للاستكشاف و ليس للدفاع عن وجهة النظر .
تجنب القفز الي النتائج، أو الخلط بين الفرضيات و الحقائق.
تجنب التعميم بغير أساس .
تجنب المبالغة (التهويل) أو التبسيط الزائد (التهوين).
تجنب القولبة.
تجنب الأطراف (أبيض/ أسود) إذا كان هناك بدائل أخري.
معالجة أسباب المشكلات، وليس الأعراض.
تجنب أخذ الأمور علي محمل شخصي.
تجنب الاستنتاج من التفاصيل و إهمال باقي الموضوع .
تجنب التحيز و الاعتياد و الاستيعاب الاختياري.
تجنب الانسياق وراء الزحام بغير تحليل.
ابحث عن حلول و بدائل غير تقليدية.
شجع التفكير الابتكاري كهدف بغض النظر عن نتائجه.
لا تنفي وجود الشيء، لمجرد أنك لا تعلمه.
تجنب الاعتماد على الأمثال أو الأقوال المعروفة في اتخاذ القرار دون اعتبار لخصوصيات الموقف .
د – مهارات تطويع العقل للموقف

التعرف علي الغرض من التفكير.
تحديد نمط التفكير الملائم للموقف و مرحلة التفكير.
الاستعداد لتقبل نواتج التفكير .
الاستعداد لتغيير نمط التفكير إذا تغير الموقـف أو مرحلـة التفكير.
قبول نواتج التفكير إذا حققت أهدافك في الوقت المحدد .

التفكير فائق الذكاء

لم تكن عبقرياً، يمكنك استخدام الاستراتيجيات ذاتها التي استخدمها أرسطو وأنشتاين لتسخير قوى عقلك وتفكيرك الإبداعي لإدارة مستقبلك بشكل أفضل

إن الاستراتيجيات الثماني التالية تشجعك للتفكير بشكل فاعل من أجل التوصل إلى حلول للمشاكل.. وهذه الاستراتيجيات شائعة بالنسبة لأساليب تفكير العباقرة المبدعين في مجال العلوم والفنون على مر التاريخ

أنظر إلى المشاكل بطرق عديدة ومختلفة وجد جوانب جديدة لم يتطرق إليها أحد.. أو لم يعلن عنها أحدلقد رأى ليوناردو ديفنتشي أنك إذا أردت اكتساب المعرفة عن مضمون مشكلة ما، فإنه عليك أن تبدأ من خلال التعلم حول كيفية إعادة هيكلة هذه المشكلة بطرق عديدة ومختلفة.. لقد شعر أن الطريقة الأولى في النظر إلى المشكلة، تكون غير موضوعية بشكل كبير.. ففي كثير من الأحيان نجد أن ذات المشكلة تعاد هيكلتها، وتصبح مشكلة جديدة

استعمل الصيغ التصويرية:

عندما كان أينشتاين يفكر في حل مشكلة ما ، فقد كان يجد أنه من الضروري أن يصيغ موضوعه بأكبر عدد من الطرق، بما في ذلك استخدام الرسم البياني.. وفي النهاية يقدم حلولاً مصورة



دون حاجة لاستخدام أرقام وكلمات لم تلعب دوراً ذا أهمية في عملية التفكير لديه

انتج:

الإنتاجية صفة مميزة للعبقري ، لقد سجل توماس أديسون 1093 اختراعاً.. لقد عمل على تشجيع وضمان استمرار الإنتاجية من خلال تحديد حصص معينة أو عدد معين من الأفكار التي يجب عليه وعلى الفريق الذي يعاونه أن يأتوا بها.. في دراسة قام بها دين كيث سيمونتون من جامعة كاليفورنيا في ديفيز، شملت 2036 عالماً عبر التاريخ ، وجد فيها أن أعظم العلماء هم ليسوا الذي ينتجون الأعمال الجيدة فحسب بل الكثير من الأعمال السيئة أيضاً.. إن هؤلاء العلماء لم يكونوا يخافون الفشل أو إنتاج أعمال متوسطة الجودة وذلك على طريق الوصول إلى تحقيق الأعمال الممتازة

اصنع مجموعات جديدة:

إمزج وأعد تجميع الأفكار، والصور، واحصل منها على مجموعات أو تشكيلات مختلفة بغض النظر عن غرابتها أو خروجها عن المألوف

إن قوانين الوراثة التي يقوم على أساسها علم الجينات الحديث، جاء بها القس النمساوي جريغور منديل، الذي قام بالجمع ما بين علم الرياضيات وعلم الأحياء للوصول إلى مبادئ وقوانين جديدة في علم الوراثة



كوّن علاقات وأنشئ روابط بين المواضيع مهما بدت لك غير متشابهة

فقد أوجد (دافينتشي) علاقة ما بين صوت الجرس وبين صوت الحجر الذي يسقط في الماء.. وقد مكنّه ذلك من الربط واستنتاج حقيقة أن الصوت ينتقل على شكل موجات.. وقد قام ساموويل مورس باختراع محطات المتابعة الخاصة بإشارات التلغراف، وذلك من خلال ملاحظته لمحطات المتابعة الخاصة بالخيل

فكر بالمتضادات:

لقد اعتقد الفيزيائي نيلز بور أنك إذا درست شيئين متضادين فإن مستوى تفكيرك يرتفع نتيجة لذلك.. لقد أدت نظرته للضوء كجزيء وكذلك كموجة إلى توصله إلى مبدأ التكاملية.. إن تعليق الفكر أوالمنطق.. قد يسمح لعقلك بأن يخلق شكلاً جديداً

فكّر بشكل مجازي :

لقد اعتبر (أرسطو) أن استعمال المجاز أو الاستعارة هو من علامات العبقرية.. كما أنه اعتقد أن الشخص الذي يملك القدرة على الإحساس بأوجه التشابه ما بين حالتين منفصلتين من الكينونة، وعلى ربطهما ببعضهما، لا بد أن يكون شخصاً ذا مواهب متميزة



الاستعداد للفرصة:

كلما حاولنا القيام بشيء ما وفشلنا ، نلجأ إلى القيام بشيء آخر . وهذا هو المبدأ الأول للصدفة الإبداعية . إذ يمكن أن يكون الفشل مُنتجاً بمجرد عدم اعتباره شيء أو نتيجة عقيمة . إذ يجب علينا تحليل العملية ومحتوياتها ومعرفة كيفية تغييرها للوصول إلى نتائج أخرى.. وأن لا نطرح السؤال: لماذا فشلت؟

بل: ما الذي قمت به؟

أنواع التفكير

1 – التفكير البديهي (الطبيعي)

وأحيانا يطلق عليه التفكير المبدئي، الأولي، الخام، حيث لا توجد مسارات صناعية للتدخل في أنماط التفكير الأولية.

وتتسم خصائص التفكير البديهي بما يلي:

التكرار.

التعميم والتحيّز.

عدم التفكير في الجزئيات والتفكير في العموميات.

الخيال الفطري والأحلام.

معرض للخطأ.

يحدث بالتداعي الحر للخواطر .

2 – التفكير العاطفي

وأحيانا يطلق عليه التفكير الوجداني أو الهوائي، و يقصد به فهم أو تفسير الأمور أو اتخاذ القرارات وفقا لما يفضله الفرد أو يرتاح إليه أو يرغبه أو يألفه.

وتتسم خصائص التفكير العاطفي بما يلي:

السطحية.

التسرع.

التبسيط.

الاستيعاب الاختياري.

حسم المواقف على طريقة أبيض وأسود أو صح – خطأ .

3 – التفكير المنطقي

يمثل التحسن الذي طرأ على طريقة التفكير الطبيعي من خلال المحاولة الجادة للسيطرة على تجاوزات التفكير الطبيعي أو الفطري. والصفة الأساسية للتفكير المنطقي أنه يعتمد علي التعليل لفهم واستيعاب الأشياء. و التعليل يعد خطوة علي طريق " القياس". ويلاحظ أن وجود علة أو سبب لفهم الأمور لا يعني عن أن السبب وجيه أو مقبول.

4– التفكير الرياضي

ويشمل استخدام المعادلات السابقة الإعداد والاعتماد على القواعد والرموز والنظريات والبراهين، حيث تمثل إطارا فكريا يحكم العلاقات بين الأشياء.

وعلى العكس من طريق التفكير الطبيعي والمنطقي فإن نقطة البداية تكمن في المعادلة أو الرمز حتى قبل توفر بيانات أن هذه القنوات السابقة (المعادلات، الرموز) ستسهل من مرور المعلومات بها وفق نسق رياضي سابق التحديد.

5– التفكير الناقد

التفكير الناقد هو قدرة الفرد على إبداء الرأي المؤيد أو المعارض في المواقف المختلفة ، مع إبداء الأسباب المقنعة لكل رأي.

والتفكير الناقد تفكير تأملي يهدف إلي إصدار حكم أو إبداء رأي.

ويكفي هنا أن يكون الفرد صاحب رأي في القضايا المطروحة ، وأن يدلل على رأيه ببينة مقنعة حتى يكون من الذين يفكرون تفكيرا ناقدا.

ويتم ذلك بإخضاع المعلومات والبيانات لاختبارات عقلية ومنطقية وذلك لإقامة الأدلة أو الشواهد والتعرف على القرائن. ويتم فيه معالجة هذه المعلومات والبيانات لاختبارات عقلية ومنطقية وذلك لإقامة الأدلة أو الشواهد والتعرف على القرائن.

خطوات التفكير الناقد

تحديد الهدف من التفكير.

التعرف علي أبعاد الموضوع.

تحليل الموضوع الي عناصر "بما يتلاءم مع الهدف".

وضع المعايير و المؤشرات الملائمة لتقييم عناصر الموضوع.

استخدام المعايير في تقييم كل عنصر من عناصر الموضوع.

التوصل إلي القرار أو الحكم.

6- التفكير العلمي

هو العملية العقلية التي يتم بموجبها حل المشكلات أو اتخاذ القرارات بطريقة علمية من خلال التفكير المنظم المنهجي.

خطوات التفكير العلمي لاتخاذ القرار:
تحديد تحديد المشكلة و الهدف من اتخاذ القرار.
جمع البيانات والحقائق عنها والتنبؤ بآثارها المحتملة.
وضع الحلول البديلة للمشكلة Alternatives
تقييم كل بديل من البدائل Evaluation
اتخاذ القرار الأنسب الذي يمثل أحسن مسار لتحقيق الهدف في ضوء الإمكانيات والموارد المتاحة.
خطوات الأسلوب العلمي للمعرفة:
الملاحظة .
الرغبة في المعرفة " تساؤل".
وضع الفروض.
تحديد أفضل الطرق للإجابة علي التساؤل.
اختبار الفروض.
الاستنتاج.
التعميم الحذر.
7- التفكير الإبداعي
الإبداع هو النظر للمألوف بطريقة أو من زاوية غير مألوفة، ثم تطوير هذا النظر ليتحول إلى فكرة، ثم إلى تصميم ثم إلى إبداع قابل للتطبيق والاستعمال.

مميزات التفكير الإبداعي

تجنب التتابعية المنطقية.

توفير بدائل عديدة لحل المشكلة.

تجنب عملية المفاضلة والاختيار.

البعد عن النمط التقليدي الفكري.

تعديل الانتباه إلى مسار فكري جديد

خصائص التفكير الإبداعي

الحرص على الجديد من الأفكار والآراء والمفاهيم والتجارب والوسائل

البحث عن البدائل لكل أمر والاستعداد لممارسة الجديد منها.

الاستعداد لبذل بعض الوقت والجهد للبحث عن الأفكار والبدائل الجديدة، ومحاولة تطوير الأفكار الجديدة أو الغريبة،

الاستعداد لتحمل المخاطر واستكشاف الجديد .

الثقة بالنفس والتخلص من الروح الانهزامية.

الاستقلالية في الرأي والموقف .

تنمية روح المبادرة والمبادأة في التعامل مع القضايا والأمور كلها.

معوقات التفكير الإبداعي

الخوف من الفشل، والخوف من النقد.

عدم الثقة بالنفس، (كأن يقول أحدهم : إن طاقتي محدودة، أو لا يمكن أن أغيّر الواقع، أو لا أستطيع مقاومة التيار، أو أنا أطيع الأوامر وحسب).

الاعتياد و الألفة.
الخوف من المجهول أو من الجديد.
المعتقدات " اللي تعرفه ... – من خرج من داره.... " .
المناخ المشحون بالتوتر، والتخوف، والاستبداد الفكري .
الرغبة في التقليد ، والتمذهب، والمحاكاة للنماذج السابقة .

سلوكيات ومعتقدات تؤدي إلي توفير الوقت

تحديد الهدف .
التخطيط.
احتفظ دائما بقائمة المهام To-do List .
التحضير للغد .
استخدام أدوات تنظيم الوقت .
انشر ثقافة إدارة الوقت .
عدم الاحتفاظ بمهام معقدة (تقسيم المهام إلي مهام فرعية) .
لا تحتفظ بالمهام الثقيلة علي نفسك (انته منها فورا).
لا تكن مثاليا .
رتب أغراضك .
الاتصال الفعال (التأكد من وصول الرسالة كما تعنيها).
لا تتأخر في الوصول لمكان العمل .
التحضير للمهام المتكررة Check List .
تجميع المهام المتشابهة .
ارتدِ ساعة (راقب الوقت في أي مهمة تقوم بها).
تأريخ المهام (حدد لنفسك تاريخا أو زمنا للانتهاء من أي مهمة) .
المساومة في تحديد المواعيد .
لا تحتفظ بمهام ناقصة (انته من كل مهمة بدأتها) .

لا تهمل كلمة " شكرا" .
لا تقدم خدمات لا تجيدها .
تعلم القراءة السريعة .
استغلال وقت السيارة – الانتقال – السفر .
لا تحتفظ بمقاعد مريحة في مكتبك .
علق لافتة مشغول إنهاء المهام المحتاجة للتركيز .
استخدم التليفون بفاعلية .
تنمية مهارات التفويض .
اعرف نفسك ودورات أدائك اليومي ذهنيا و بدنيا .

سلوكيات ومعتقدات تؤدي إلي ضياع الوقت

١ – لا يوجد لدي وقت للتنظيم

يحكى أن حطاباً كان يجتهد في قطع شجرة في الغابة ولكن فأسه لم يكن حاداً إذ أنه لم يشحذه من قبل، مر عليه شخص ما فرآه على تلك الحالة، وقال له: لماذا لا تشحذ فأسك؟ قال الحطاب وهو منهمك في عمله: ألا ترى أنني مشغول في عملي؟!

من يقول بأنه مشغول ولا وقت لديه لتنظيم وقته فهذا شأنه كشأن الحطاب في القصة! إن شحذ الفأس سيساعده على قطع الشجرة بسرعة وسيساعده أيضاً على بذل مجهود أقل في قطع الشجرة وكذلك سيتيح له الانتقال لشجرة أخرى، وكذلك تنظيم الوقت، يساعدك على إتمام أعمالك بشكل أسرع وبمجهود أقل

وسيتيح لك اغتنام فرص لم تكن تخطر على بالك لأنك مشغول بعملك.

وهذه معادلة بسيطة، إننا علينا أن نجهز الأرض قبل زراعتها، ونجهز أدواتنا قبل الشروع في عمل ما وكذلك الوقت، علينا أن نخطط لكيفية قضائه في ساعات اليوم.

2- المشاريع الكبيرة فقط تحتاج للتنظيم

في إحصائيات كثيرة نجد أن أمور صغيرة تهدر الساعات سنوية، فلو قلنا مثلاً أنك تقضي 10 دقائق في طريقك من البيت وإلى العمل وكذلك من العمل إلى البيت، أي أنك تقضي 20 دقيقة يومياً تتنقل بين البيت ومقر العمل، ولنفرض أن عدد أيام العمل في الأسبوع 5 أيام أسبوعياً.

(الوقت المهدر) 5 أيام × 20 دقيقة = 100 دقيقة أسبوعياً / 100 دقيقة أسبوعياً × 53 أسبوعاً = 5300 دقيقة = 88 ساعة تقريباً.

لو قمت باستغلال هذه العشر دقائق يومياً في شيء مفيد لاستفدت من 88 ساعة تظن أنت أنها وقت ضائع أو مهدر، كيف تستغل هذه الدقائق العشر؟ بإمكانك الاستماع لأشرطة تعليمية، أو حتى تنظم وقتك ذهنياً حسب أولوياتك المخطط لها من قبل، أو تجعل هذا الوقت مورداً للأفكار الإبداعية المتجددة .

3- الآخرين لا يسمحون لي بتنظيم الوقت

من السهل إلقاء اللائمة على الآخرين أو على الظروف، لكنك المسؤول الوحيد عن وقتك، أنت الذي تسمح للآخرين بأن يجعلوك أداة لإنهاء أعمالهم.

أعتذر للآخرين بلباقة وحزم، وابدأ في تنظيم وقتك حسب أولوياتك وستجد النتيجة الباهرة.

وإن لم تخطط لنفسك وترسم الأهداف لنفسك وتنظم وقتك فسيفعل الآخرون لك هذا من أجل إنهاء أعمالهم بك!! أي تصبح أداة بأيديهم.

4- كتابة الأهداف والتخطيط مضيعة للوقت

افرض أنك ذاهب لرحلة ما تستغرق أياماً، ماذا ستفعل؟ الشيء الطبيعي أن تخطط لرحلتك وتجهز أدواتك وملابسك وربما بعض الكتب وأدوات الترفيه قبل موعد الرحلة بوقت كافي، والحياة رحلة لكنها رحلة طويلة تحتاج منا إلى تخطيط وإعداد مستمرين لمواجهة العقبات وتحقيق الإنجازات.

ولتعلم أن كل ساعة تقضيها في التخطيط توفر عليك ما بين الساعتين إلى أربع ساعات من وقت التنفيذ، فما رأيك؟ تصور أنك تخطط كل يوم لمدة ساعة والتوفير المحصل من هذه الساعة يساوي ساعتين، أي أنك تحل على 730 ساعة تستطيع استغلالها في أمور أخرى كالترفيه أو الاهتمام بالعائلة أو التطوير الذاتي.

5- لا أحتاج لكتابة أهدافي أو التخطيط على الورق، فأنا أعرف ماذا علي أن أعمل.



لا توجد ذاكرة كاملة أبداً وبهذه القناعة ستنسى بكل تأكيد بعض التفاصيل الضرورية والأعمال المهمة والمواعيد كذلك، عليك أن تدون أفكارك وأهدافك وتنظم وقتك على الورق أو على حاسب المهم أن تكتب، وبهذا ستكسب عدة أمور:

أولاً: لن يكون هناك عذر اسمه نسيت! لا مجال للنسيان إذا كان كل شيء مدون إلا إذا نسيت المفكرة نفسها أو الحاسب!!

ثانياً: ستسهل على نفسك أداء المهمات وبتركيز أكبر لأن عقلك ترك جميع ما عليه أن يتذكره في ورقة أو في الحاسب والآن هو على استعداد لأني يركز على أداء مهمة واحدة وبكل فعالية.

6- حياتي سلسلة من الأزمات المتتالية، كيف أنظم وقتي؟!

تنظيم الوقت يساعدك على التخفيف من هذه الأزمات وفوق ذلك يساعدك على الاستعداد لها وتوقعها فتخف بذلك الأزمات وتنحصر في زاوية ضيقة، نحن لا نقول بأن تنظيم الوقت سينهي جميع الأزمات، بل سيساعد على تقليصها بشكل كبير.



مهارات حل المشكلة

حدد المـشكلة

مـا هـي أعـراض وأسـباب المـشكلة؟ مـا هـو الـضرر أو السخط الذي تسببه هذه المشكلة ؟ ما هي الفجوة الموجودة بين مـا نحن فيه وبين ما نود الوصول إليه ؟

ضع حلولاً بديلة

ما هي كافة الوسائل الممكنة لحل هـذه المـشكلة ؟ إن هـذه الخطوة يمكن أن تستفيد من التدفق السلس للأفكار وهو ما يعرف بـ (العواصف الفكرية).

ضع المعايير التي ستقوم على أساسها باختيار الحل

ما هي المعايير التي يجب أن يلبيها هذا الحل الجيد ؟ ومـاذا نعني حين نقول : (حل جيد ؟) وكم سيكون مختلفاً عما لـدينا الآن ؟ كيف سيبدو هذا الحل ؟

اختر حـلاً:

أي البدائل التي وضعت تلبي متطلباتك ؟ حدد إيجابيـات كل واحد من هذه البدائل عند ما يتم عـرض كافـة إيجابيـات هـذا الحل البديل . ابدأ بالبحث عن السلبيات الموجودة في هذا البديل . ما هو الخلل الذي يمكن أن يـصيب هـذا الحـل . إن الحـل الـذي يصمد أمام تمحيصك هو الحل الأنسب .

ضع خطة لتنفيذ الحل



ما هي الموارد التي تحتاجها لتنفيذ هذا الحل ؟ ما هي الأشياء التي يمكن أن تنحرف عن الخطة ؟ ما هي افتراضاتنا الصريحة وما هي افتراضاتنا الظنية ؟ ما هو جدوى التنفيذ ؟ من سيقوم بتنفيذ كل خطوة ؟

نفذ وقيم الحل

كيف يسير تنفيذ الحل ؟ هل النتائج الفعلية متطابقة مع النتائج المتوقعة ؟ وإذا لم يكن الأمر كذلك فما هي الأشياء التي تحول دون تنفيذ هذه الخطة ؟

هل نستطيع أن نتغلب على هذه العوائق ؟ وإذا لم يكن باستطاعتنا ذلك هل نحتاج إلى حل جديد ؟

خطوات لتحديد سبب المشكلة :

قم بعرض المشكلة

هل هناك شيء آخر لم تعرضه ؟ كن دقيقاً . كن متأكداً من أنك قد قمت بتحديد المشكلة الفعلية وليس فقط أعراضها أو مضاعفاتها .

حدد كل ما هو ليس بمشكلة ؟

قم بقياس الانحراف :

ما هي الفجوة بين ما أنت فيه الآن وبين ما تريد أن تكون عليه ؟ أجب على هذا السؤال بالأرقام قدر الإمكان : ما هو مدى الانحراف ؟ أين يحدث هذا الانحراف حين يحدث ؟

قم بوصف العوامل الخاصة بهذا الانحراف :



ما هو الشيء المختلف في هذه الحالة عن الحالات التي لا يوجد فيها انحراف ؟ ما هو الشيء الذي تغير ، إن كان هناك شيء قد تغير مؤخراً في هذه الحالة ؟

فكر بعمق لتكتشف الأسباب المحتملة :

ما هي الأسباب الممكنة لحدوث هذا الانحراف ؟ كن خلافاً وحتى متطرفاً في افتراضاتك . لا تحكم على أي ظن تصل إليه إلا بعد أن تكون قد درست كافة الاحتمالات .

افحص المنطق الكامن وراء كل سبب:

عند ما تحصل على المعلومات المطلوبة لابد أن يكون سبب من الأسباب التي فكرت بها لوحدة أو مع غيره هو الذي يعطي تفسيراً للانحراف . اختر أكثر هذه الأسباب وجاهة .

تحقق من اختيارك :

تحقق من أن السبب الذي اخترته هو السبب الفعلي وذلك بتغيير سياق الحالة حتى تتجنب هذا السبب ولتستطيع أن تحدد فيما إذا بدأ هذا السبب بالتلاشي أو الاختفاء ؟



الأسلوب العلمي لتحليل المشكلات

1 - إدراك المشكلة

ظهور أعراض مرضية يلفت النظر إلى وجود خلل في يستوجب التحليل وسرعة الدراسة. أي أن آلية تحليل وحل المشكلات تبدأ بناء على ظهور مظاهر خلل يستوجب الانتباه.

أن تعريف المشكلة هو وجود انحراف عما هو مخطط . ومثلما تدرك الأم بوجود مشكلة لطفلها عند ظهور أعراض مرضية له مثل ارتفاع درجة الحرارة ،كذلك يدرك الفرد أن بوادر مشكلة معينة ستلوح في الأفق فتبدأ بتحليلها والتعامل معها.

وأهمية الخطوة الأولى تكمن في أن عدم الاهتمام بالأعراض و بالتالي عدم إدراك المشكلة قد يؤدي إلى تداعيات خطيرة تتمثل في عدم قدرة الإدارة على التعامل مع المشكلات المحيطة لأنها لم تستعد لها جيدا.

2 - تعريف المشكلة

علاج والتعامل مع الأعراض لا يؤدي إلى الشفاء التام ، لذا يجب أولا التعرف على هوية المشكلة ، أي سبب الأعراض.

والأسلوب العلمي لذلك هو تشخيص المشكلة بتتبع أسبابها و ظروف حدوثها و معدل تكررها وصولا إلي الأسباب الحقيقية التي أدت لظهور الأعراض المرضية. ومن هذا المنطلق يمكن تحديد المشكلة الحقيقية تحديدا دقيقا.



على سبيل المثال فمشكلة تكرر تغيب تلميذ عن المدرسة أو الجامعة تعالج بشكل أفضل عند معرفة الأسباب التي تجعله لا يحب المدرسة، و مشكلة تبديد الطفل لمصروفه لا تحل بمضاعفة المصروف ولكن بدراسة أسباب هذا الإنفاق.

و يجب في هذه المرحلة تحديد إطار زمني لحل المشكلة والبدء في تنفيذ الحلول.

3- جمع المعلومات الضرورية

في هذه المرحلة يتم جمع جميع البيانات والمعلومات التي قد تساهم في تفهم جوانب المشكلة وإبعادها وفي نفس الوقت تساهم في حلها ولا تقتصر عملية جمع البيانات والمعلومات على مرحلة من المراحل بل تتم في جميع مراحل تحليل وحل المشكلات.

ما هي العناصر الأساسية التي تتكون منها المشكلة ؟
أين تحدث المشكلة ؟
متى تحدث المشكلة ؟
كيف تحدث المشكلة ؟
لماذا تحدث المشكلة بهذه الكيفية وهذا التوقيت ؟
لمن تحدث هذه المشكلة ؟
لماذا تحدث المشكلة لهذا الشخص بالذات ؟

4- تحليل المعلومات

يتم في هذه المرحلة تكامل المعلومات التي جمعها في الخطوة السابقة وذلك لوضعها في إطار متكامل يوضح الموقف بصورة شاملة .



وتحليل المشكلة يتطلب الإجابة على الأسئلة التالية :

ما هي العناصر التي يمكن والتي لا يمكن التحكم فيها لحل المشكلة ؟

من يمكنه المساعدة في حل تلك المشكلة ؟

ما هي آراء واقتراحات الزملاء والمرؤوسين لحل تلك المشكلة ؟

ما هي آراء واقتراحات الرؤساء لحل تلك المشكلة ؟

ما مدى تأثير وتداعيات تلك المشكلة ؟

5- وضع البدائل الممكنة

تعرف هذه المرحلة بأنها المخزون الابتكاري لعملية حل المشكلات ، حيث أنها تختص بإفراز أكبر عدد للأفكار مما يؤدي إلى تعظيم احتمالات الوصول إلى الحل الأمثل .

حصر جميع البدائل التي نري أنها يمكن أن تحقق الهدف

الابتكار و الإبداع في طرح البدائل

تحليل مبدئي لإمكانية التنفيذ

استبعاد البدائل فقط التي يتم التأكد من عدم قابليتها للتنفيذ

التوصل إلي البدائل القابلة للتنفيذ

6- تقييم البدائل

تهدف هذه المرحلة الي اختيار البديل الأمثل.

مراجعة الهدف من حل المشكلة.



هل أنتج البديل المخرجات المطلوبة في التوقيتات المتوقعة و بالكيف المطلوب ؟

وتمتد عملية التقييم لتشمل الجوانب التالية :

درجة تحقيق الأهداف.

التقييم الذاتي للأداء

التداعيات الغير متوقعة لتنفيذ البدائل .

بعد تجميع هذه العوامل للوصول إلى رؤية شاملة لتقييم البديل و في حالة وجود تقييم سلبي ، يتم الرجوع إلى الخطوة الأولى.

مهارة اكتشاف عالمك الداخلي

كوب نصفه مملوء بالماء... هل يمكن أن تصفه لنا؟

الكوب نصف فارغ، لا لا الكوب نصف مملوء ..

إذا كنت تؤيد الإجابة الأولى بأن الكوب نصف فارغ فأنت تعتبر إيجابي التفكير، أما إذا أيدت الرد الآخر فأنت تعد صاحب نظرة سلبية.

فما هو الفرق بين الشخص السلبي والايجابي ؟

السلبي : هو الشخص المتقاعس، المتكاسل، المتذمر، ساخط على الحياة، أسير الماضي والحاضر والمستقبل، متخوف ، متعجل .. ينظر إلى الأمور من خلال نظارة سوداء..الخ .

الإيجابي : هو الشخص السعيد، النشيط ، نافع للآخرين، متفائل، طموح ، صاحب حماس و إرادة.. يشجع من يتحدث معه ويحفزه للأمام... الخ.

اتخذ القرار الآن.. هل ستعيش بشخصية سلبية أم بشخصية ايجابية؟

بالطبع سترد: (بشخصية إيجابية، لكن كيف ذلك؟).

مهارات كسر الروتين اليومي

لا تقتصر فوائد تغيير الحياة والتخلص من الروتين اليومي على وصولك إلى أهداف جديدة فقط ، بل فإدخال تغييرات بسيطة على نظام حياتك اليومي يجعلكِ أكثر حيوية ونشاطاً ، ويظهرك أصغر من عمرك الحقيقي بـ 10 سنوات ، وإليكِ هذه الإرشادات :

- تنفسي ببطء : فالتنفس الهادئ يقلل من مستوى ثاني أكسيد الكربون في الدم، الذي تؤدي زيادته إلى ضربات غير طبيعية وغير منتظمة في القلب، ويقلل أيضاً من نسبة الأوكسجين التي تصل إلى المخ، مما يجعلك تشعرين بالضعف والإرهاق والميل إلى النسيان.

أبطئي تنفسك بحيث تأخذين عشرة أنفاس في الدقيقة (عدي إلى ثلاثة مع أخذ كل شهيق وزفير) وتنفسي بطريقة تشعرين معها أن بطنك هو الذي يتمدد وليس صدرك.

- احصلي على قدر كاف من النوم : عندما تدخلين أعمق مرحلة من النوم يفرز الجسم هورمون النمو الذي يزيد من قوة جهاز المناعة، ويساعد على تجديد الخلايا وبناء العضلات والعظام ، وقلة النوم تحرم جسمك من القدرة على تجديد خلاياه.

- قومي برؤية نفسك شابة : إن عقلك يتحرك باتجاه الأهداف التي ترسمينها، فإذا كنت ترين نفسك أن السن تقدمت



بك وفقدت شبابك ولياقتك، فستصلين فعلاً إلى هذه المرحلة ، أما إذا نظرتِ إلى نفسك على انك شابة ومليئة بالحيوية فستتصرفين من هذا المنطلق.

- ابتعدي عن الضغوط النفسية : فالشعور بالضغوط والإحباط يساعد على إفراز هرمون الأدرينالين الذي يسرع في ظهور عوارض الشيخوخة المبكرة، وكذلك يزيد من ارتفاع مستوى السكر في الدم الذي يؤدي بدوره إلى إتلاف خلايا البشرة.

- سعادتك من صنع أفكارك : تأكدي يا عزيزتي أن السعادة شئ مهم وضروري في هذه الحياة كما أنها تنبع من داخلك أنتِ فأنتِ التي تستطيعين أن تكسبي حياتك لونها البهيج أو القاتم ، والثقة في النفس لها أثر قوي علي صنع سعادتك .

التفاؤل طريقك للحياة : وقبل تنفيذ الأمور السابقة عليكِ أن تكوني متفائلة بدرجات عالية جداً ، لأن التفاؤل يساعدك في تنفيذ كل شيء بحب وسعادة ، كما أكدت دراسة أمريكية لجامعة دوك بولاية نورث كارولاينا أن المتفائلين قد يتمتعون بعمر أطول من المتشائمين الذين ينظرون بضجر إلى المستقبل والحياة . كما أن النظرة المتفائلة إلى الحياة تساعد جهاز المناعة في الجسم على مقاومة الأمراض وإبطاء زحف الشيخوخة .



40 طريقة لجعل حياتك أفضل

1 – خصص من وقتك 10 إلى 30 دقيقه للمشـــي . . و أنت مبتسم.

2 – اجلس صامتاً لمدة 10 دقائــق يــــومياً

3 – خصص لنومك 7 ساعات يوميا

4 – عش حياتك بــثلاث أشياء : ((الطاقـة + الحماس + العاطفة))

5 – العب ألعاب مسلية يوميًا

6 – أقرأ كتب أكثر من التي قرأتها قبل عام مضى.

7 – خــصص وقتــا للغــذاء الروحــي : ((صـــــلاة ،، تسبيـــح ، ، ،))

8 – اقض بعض الوقت مع أشخاص أعمارهم تجاوزت الـ 70 سبعين عامًا ،، و آخرين أعمارهم أقل من 6 أعوام

9 – احلم أكثر خـــلال يقظتك

10 – أكـثر من تناول الأغذيـة الطبيعيـة ،، و اقتـصد مـن الأغذية المعلبة

11 – اشرب كميات كبيرة من الماء

12 – حاول أن تجعل 3 أشخاص يبتسمون يوميا

13 – لا تضيع وقتك الثمين في الثرثرة

14 – أنسى المواضيع ،، ولا تذكر شريكة\شريك حياتك بأخطاء قد مضت لأنها سوف تسيء للحظات الحالية

15 – لا تجعل الأفكار السلبية تسيطر عليك .. و وفر طاقتك للأمور الإيجابية

16 – اعلم بأن الحياة مدرسة .. و أنت طالب فيها .. والمشاكل عبارة عن مسائل رياضية يمكن حلها

17 – كل إفطارك كالملك .. و غدائك كالأمير .. و عشائك كالفقير ..

18 – ابتسم ..

19 – الحياة قصيرة جدًا .. فلا تقضها في كره الآخرين.

20 – لا تأخذ (جميع) الأمور بجدية .. (كن سلسًا و عقلانيًا)

21 – ليس من الضروري الفوز بجميع المناقشات والمجادلات .. (حاول أن لا توافق على الخطأ)

22 – انسى الماضي بسلبياته ،، حتى لا يفسد مستقبلك.

23 – لا تقارن حياتك بغيرك .. ولا شريك حياتك بالآخرين ..

24 – الوحيد المسئول عن سعادتك (هو أنت)!!!



25- سامح الجميع بدون استثناء(سامحوني).
26- ما يعتقده الآخرين عنـك .. لا علاقة لك بـه.
27- أحـسـن الـظـن بالله.
28- مهما كانت الأحوال .. (جيـدة أو سـيئة) ثـق بأنهـا ستتغـير.
29- عملـك لـن يعتنـي بـك في وقـت مرضـك .. بـل أصدقائـك .. لذلك اعتنِ بـهـم
30- تخلص من جميع الأشياء التي ليس لها متعة أو منفعة أو جمـال
31- الحسـد هو مضيعة للوقـت ((أنـت تملـك جميـع احتياجاتك))
32- الأفـضـل قادم لا محالة
33- مهما كان شعورك .. فلا تضعف .. بل أستيقظ .. و أنطلق ..
34- أعمل الشيء الـصح دائماً

35- أتصل بوالديك .. وعائلتك دائـمًا
36- كن متفائـلاً .. وسعـيدًا ..
37- أعطي كل يوم .. شيئا مميزاً وجيـداً للآخريـن ..
38- احفـظ حـدودك ...

39- عندما تستيقظ في الصباح ... و أنت على قيد الحياة .. فاحمد الله على ذلك ..

40- اعقلها و توكل وستصبح بإذن الله أفضل.

كيف تتحدث بثقة أمام الناس

تفشل خططنا إذا لم يكن لها هدف . فحين لا يدري البحار أي مرفأ يريد ، فلن تكون هناك ريح مواتية" . سينكا حين تقدم صديقاً لشخص يراه لأول مرة فإنك تحاول أن تقيم علاقة في ثواني الأولي في الغالب من خلال البحث عن اهتمام مشترك يربط بين الغريبين . ولإقامة علاقة مع مستمعك حاول أن تستغل الثواني الأولى . ابتسم ! ابتسم ! ابتسم ! وانتظر على الأقل حتى يرد واحد منهم فقط الابتسامة قبل أن تنطق كلمتك الأولى . اجذب مستمعك إن أى متحدث كفء يستخدم أربع كلمات أساسية لكي يفلت انتباه مستمعه ، سواء كان هذا المستمع فرداً واحداً أو مائة فرد . هذه الكلمات هي : مرحباً ، أنت ، انظر، لذلك . حين تبتسم فإنك تقول لجمهورك مرحباً .

وحين تقدم موضوعك ، يصبح المستمع انت. وحين تلقي حديثك ، فإن مستمعك ينظر . وحين تصل لخاتمتك ، يصل المستمع إلى لذلك . إن كل حديث ، بصرف النظر عن طوله أو موضوعة ، يحتاج إلى مقدمة . والمقدمة هي الفقرة الأولى من الحديث ولها دوران لجذب انتباه المستمع ،

فهي : 1 - تقود المستمع الى موضوعك ، 2 - تثير اهتمامه .
إن جملة الفرض (اعلان الهدف) تأتي في نهاية الفقرة الأولى وتلعب دور منصة الإطلاق بالنسبة لحديثك . وهذه الجملة تكون هي



الهدف من إلقاء الحديث وتعد مستمعك للأسباب التي التي تقول من أجلها مثلاً إن إجازتك في باريس كانت كارثة . وفيما يلي ثمانية أنواع من المقدمات المتصلة الفعالة وتستطيع أن تختار من بينها ما يناسب موضوعك وهدفك ومستمعك . تضييق من العام إلى الخاص إن موضوعاً مثل إجازتك في باريس سهل ولا يحتاج إلى تحديد أكثر .

ولكن إذا قلت إن برنامج المعونة الخارجية يحتاج إلى مراجعة فإنك تتحدث عن موضوع شائك له أكثر من وجه . وتستطيع أن تقلل درجة تعقد الموضوع وذلك بتضييق الموضوع ، مثل نريد أن يكون لنا موقفاً صارماً بخصوص المعدات الحربية التي نرسلها للشرق الأدنى وحتى هذا الموضوع يمكن أن يضيق بناء على طول الحديث الذي ستلقيه .

ونحن نسمي هذا المنهج الاستقرائي والذي يقترب من المنهج الاستنباطي في النقاط التالية : إنه يقلل عمق واتساع الموضوع . يقلل الموضوع لفكرة واحدة . يمكن مناقشته تحديداً . ضع نفسك موضع الخبير في موضوعك إذا كنت غير معروف للمستمع ، فسوف يقدمك احد المرموقين (نأمل ان يكون بصورة مناسبة وجيدة) والذي سيعلن عن قدرتك على الحديث في الموضوع . وإذا كان ذلك غير كاف لكسب الثقه والاحترام لك ، فإنك ربما تحتاج إلى تأسيس مصداقية أكبرلدى المستمع . وإذا كانت مهنتك وذكاؤك وتعلميك وخبرتك تمكنك من إظهارك



كخبير في موضوعك فلا تتردد في بيان ذلك صراحة . لنقل مثلاً أنك سمسار أراضي قادر على مناقشة استخدام الأرض وقوانين القسيم والإعارة والنقل وفحوص السندات وقانون البناء وغيرها وطلب منك الحديث إلى مجلس المدينة .

إن خبرتك تجعلك أثقل من الرحالة الذي لم يمتلك أبداً سوى خيمة وإناء للطعام . وإن حديثك عن إنشاء مركز تجاري سيكون أكثر مصداقية من حديثه . وستجد المستمع مؤهلاً لسماع كفاءاتك كخبير لمساعدتهم على الوصول إلى النتيجة المطلوبة . استخدم المقارنة إن هدفك هو إظهار تفوق شيْ على آخر . لاحظ أنك هنا تتحدث عن شيئين لتقرر أيهما أفضل . ومن المستحيل أن تقيم كل شيْ يتضمنه موضوعك .

مثلاً ، تستطيع أن تقارن مزايا الكلية المحلية بالجامعة ، تستطيع أو تقارن بين تويوتا وفولكس فاجن . إذا كنت تناقش فكرة توظيف سكرتير جديد للشركة ، فربما تدخل للموضوع بجملة أعتقد أن الشخص الحاصل على دبلومة سكرتارية لسنتين أفضل من شخص ندربه على العمل وهذا يفرض عليك أن توضح أن فكرة ما أفضل من أخرى . استخدم التفاصيل التخصيصات أكثر فعالية من التعميمات .

الأرقام والإحصاءات تكون غالباً مقنعة ولكنها تكون أكثر فائدة عندما تقرب لأقل رقم . لنقل إنك تناقش الأرق الذي يؤثر على الإنتاجية في شركتك ، وأنت تعلم أنه من ثلاثة إلى اربعة

أشخاص من كل مائة يعانون من عدم النوم . قدر عدد مستمعيك واقسم عددهم على ثلاثة . يمكنك أن تبدأ فتقول إن ثلث الموجودين بهذه الحجرة حوالي ثلاثين يعانون من الأرق . وتعلمون كيف أن عدم النوم يؤثر على الإنتاجية .

وإليكم بعض الأفكار التي يذكرها الأطباء لمساعدتكم على حل هذه المشكلة . وقد شاب نفسه حيث كان يحاول إقناع خريجي إحدى المدارس للالتحاق بمدرسة سكرتارية فقال لقد عملت في صيف ما على خط تجميع كنت أجلس لساعات أشاهد 120 يدأ تضع أنابيب معجون الأسنان في صناديق بينما كانت هناك 240 عيناً تحدق فى لا شيء و60 عقلاً مغلقاً على فراغ . إن العمل على خط تجميع شئ ممل ، ولهذا ذهبت لمدرسة سكرتارية . إنك تستطيع أن تصبح سكرتيراً متمكناً وبمرتب كبير من خلال الالتحاق بأكاديميتي . استشهد بخبير إذا لم تكن أنت نفسك خبيراً في الموضوع الذي تتحدث عنه فحاول أن تستهد بمن هم خبراء لإعطاء مصداقية لمقدمتك . وتأكد من أن الخبير الذي تستشهد به خبير فعلاً في هذا الموضوع .

مثلاً لو استخدمت لاعب السلة الشهير مايكل جوردون وأنت تتحدث عن القانون المشترك ، فإن ذلك لن يكون مقنعاً مثل استخدامك محامياً متخصصاً في هذا المجال . لنفترض أنك تتحدث أمام نقابتك عن بناء مفاعل نووي في منطقتك . وانت تعلم أن المعارضة ستكون شديدة ومسموعة . وبصرف النظر عن



وجهة النظر التي تؤيدها لا تعتمد على الكلام الذي تسمعه من رجال الشارع أو من مذيع مفرط في التفاؤل أو من طالب من جامعة قريبة . اذهب لمن يملك حقائق مدروسة . وإذا كان ممكناً اختر شخصاً معروفاً ومحترماً حتى لو كان المستمع ضد آرائه . إذ يكون عليهم أن يستمعوا لرأيه على الأقل . استخدم الحكايات إن استخدام قصص ونوادر من الحياة تعطي المستمع خلاصات عن طبيعة الإنسان ، وربما تكون هذه القصص فكاهية أو غير فكاهية . أحياناً تكون حزينة ولكنها تساعدك في جذب المستمع إليك . حاول أن تجمع قصصاً عن سلوكيات غريبة أو غير معتادة أو مثيرة أو مضحكة أو مخيفة .

مثلاً طفل يبلغ 12 سنه يختطف طائرة ويقلع بها دون إذن ، محنة كلب يسير من مايين لتكساس بحثاً عن الأسرة التي فقدته وهي راحلة ، أو الأم التي تبلغ 80 سنة في أول رحلة لها بالطائرة إلى روسيا . كل هذه الأحداث مؤثرة لأنها حقيقية وغير عادية . وهي تضفي على الموضوع لوناً وجاذبية وخصية إذا ربطت هذه الحكايات بموضوعك ومستمعك . ولنضرب لذلك مثالاً : لنقل إنك تتحدث بعد حادثة مرور وأنت تجادل ن أجل إنشاء إشارة المرور التي طالت الوعود بإنشاتها عند المنعطف الخطير الذي وقعت عنده الحادثة وأنت تطلب سرعة العمل .

ذكر مستمعيك بالطفل الذي يبلغ ستة سنوات الذي صدمه سائح أول أيام الدراسة حيث لم ير السائح إشارة المرور



التي تخفيها الشجيرات . أضف لحكايتك نتائج الحادث كسرت ساق الطفل وحوضه وفقد عاماً دراسياً وربما يعيش بقية حياته يمشي بصورة غير طبيعية وهذه المناشدة ربما تكون أكثر تأثيراً من أية إحصاءات عن الحوادث في بلدك . عرف مصطلحاتك إن الاف الكلمات قد خلت اللغة منذ الحرب العالمية الثانية ، لقد وضعت التكنولوجيا مصطلحات لا يعرفها الشخص المتوسط . وهذه الكلمات تحير غير المتخصصين وتستعصي عليهم . من المهم أن تتأكد من أن المستمع يفهم مصطلحاتك التي تستخدمها في الموضوع . ربما تحتاج إلى استخدام طباشير أو لوحة إذا كان الموضوع معقداً – مثل إنشاء المفاعل النووي – والذي يتطلب مصطلحات متخصصة . استخدم أمثلة لا شئ يثير أكبر من على سبيل المثال .... ومثلاً .... وفي ذات مرة .... وتذكر .... لنفترض أنك تتحدث في معرض سيارات حيث تبحث عن حوافز لزيادة ترويجها . إنك تستخدم أمثلة لنجاحات التجار لقد أقام جاك رايلي في سالزفابل احتفالاً صاخباً في قطعة أرض فراغ بالقرب من مصنعه لاستعراض السيارات ، وقد قدم العديد من استعراضات السيارات وأتاح للحضور تجربتها . وقد ذكر رايلي أن هذا الاحتفال المثير قد جذب الكثيرين وكانت النتيجة شراء الكثير من السيارات . قام تاجر التجزئة ببيع كميات ضخمة من بضاعته عن طريق تقديم جوائز ومجاملة الزبائن



بالفطائر والقهوة يقول التاجر إن الفكرة حققت نجاحاً مذهلاً واستحقت كل مليم صرف عليها .

تذكر أن أمثلتك يجب أن تكون مرتبطة بالمستمع حتى تحقق التأثير المطلوب . إن الناس يهتمون بكل شيء له علاقة بصحتهم وأموالهم وعلاقاتهم ونجاحهم . المقدمات مهمة تستحق المقدمات أن تقضي فيها بعض الوقت والفكر والمجهود . إنك تكسب نصف المعركة حين تجذب مشاهديك وتسيطر عليهم من خلال المقدمة . إن تشبه الحديث بالمعركة ليس تشبيهاً بعيداً . الحديث فعلاً معركة إنك تحارب من أجل جذب انتباه المستمعين حين تحاول تسليتهم أو إخبارهم بشيء أو إقناعهم . وأنت تحاول أن تجعل الوقت الذي يستمعون فيه إليك وقتاً مفيداً .

إن المشاهد يستحق أن تعطيه أفضل ماعندك مقابل الوقت الذي يعطيه لك والانتباه الذي يعيرك إياه . إذا أعطيت المقدمة الاهتمام الذي تستحقه ، فإن المستمع سيعيرك الاهتمام الذي تستحقه . كيف تخرج من الموضوع إن كثيراً من المتحدثين ينهون حديثهم بصورة مفاجئة ويجلسون . وهناك من يقدم فكرة جديدة ولا يكملها ، حيث يترك المستمع ولديه شعور بأنه مخدوع وحائر . إن أبسط وأسهل وأفضل خاتمة للحديث هي تلخيص النقاط الرئيسية فيه . مثلاً الآن تستطيعون أن تفهموا لماذا جعل المسكن السيئ والجيران المزعجون وارتفاع ثمن كل شيء إجازتي في باريس تجربة لا أود أن أكررها . تذكر مباراة البيبول . حين يبدأ اللاعب

هجمة ويدور حول القواعد من أجل إحراز هدف فإنه لا يترك اللعبة في نصف الطريق ويذهب ليجلس مع المشاهدين . وحديثك مثلك مثل لعبة البيسبول . حين تنتهي من آخر لأن تعود لنقطة البداية بمراجعة نقاطك واسترجاع أهم ما ذكرت من أسباب تؤيد وجهة نظرك . يجب أن تترك المستمع بنهاية مرضية تختم الموضوع ، وتزينه بربطة جميلة وأنيقة . من كتاب :(كيف تتحدث بثقة أمام الناس) لفيفان بوكان "تفشل خططنا إذا لم يكن لها هدف . فحين لا يدري البحار أي مرفأ يريد ، فلن تكون هناك ريح مواتية" .

سينكا حين تقدم صديقاً لشخص يراه لأول مرة فإنك تحاول أن تقيم علاقة في ثواني الأولي في الغالب من خلال البحث عن اهتمام مشترك يربط بين الغريبين . ولإقامة علاقة مع مستمعك حاول أن تستغل الثواني الأولى . ابتسم ! ابتسم ! ابتسم ! وانتظر على الأقل حتى يرد واحد منهم فقط الابتسامة قبل أن تنطق كلمتك الأولى .

اجذب مستمعك إن أى متحدث كفء يستخدم أربع كلمات أساسية لكي يفلت انتباه مستمعه ، سواء كان هذا المستمع فرداً واحداً أو مائة فرد . هذه الكلمات هي : مرحباً ، أنت ، انظر، لذلك . حين تبتسم فإنك تقول لجمهورك مرحباً . وحين تقدم موضوعك ، يصبح المستمع انت. وحين تلقي حديثك ، فإن مستمعك ينظر . وحين تصل لخاتمتك ، يصل المستمع إلى لذلك .

إن كل حديث ، بصرف النظر عن طوله أو موضوعة ، يحتاج إلى مقدمة .



والمقدمة هي الفقرة الأولى من الحديث ولها دوران لجذب انتباه المستمع ، فهي : 1- تقود المستمع الى موضوعك ، 2- تثير اهتمامه . إن جملة الفرض (اعلان الهدف) تأتي في نهاية الفقرة الأولى وتلعب دور منصة الإطلاق بالنسبة لحديثك . وهذه الجملة تكون هي الهدف من إلقاء الحديث وتعد مستمعك للأسباب التي التي تقول من أجلها مثلاً إن إجازتك في باريس كانت كارثة . وفيما يلي ثمانية أنواع من المقدمات المتصلة الفعالة وتستطيع أن تختار من بينها ما يناسب موضوعك وهدفك ومستمعك . تضييق من العام إلى الخاص إن موضوعاً مثل إجازتك في باريس سهل ولا يحتاج إلى تحديد أكثر .

ولكن إذا قلت إن برنامج المعونة الخارجية يحتاج إلى مراجعة فإنك تتحدث عن موضوع شائك له أكثر من وجه . وتستطيع أن تقلل درجة تعقد الموضوع وذلك بتضييق الموضوع ، مثل نريد أن يكون لنا موقفاً صارماً بخصوص المعدات الحربية التي نرسلها للشرق الأدنى وحتى هذا الموضوع يمكن أن يضيق بناء على طول الحديث الذي ستلقيه . ونحن نسمي هذا المنهج الاستقرائي والذي يقترب من المنهج الاستنباطي في النقاط التالية : إنه يقلل عمق واتساع الموضوع . يقلل الموضوع لفكرة واحدة . يمكن مناقشته تحديداً .

ضع نفسك موضع الخبير في موضوعك إذا كنت غير معروف للمستمع ، فسوف يقدمك احد المرموقين (نأمل ان يكون



بصورة مناسبة وجيدة) والذي سيعلن عن قدرتك على الحديث في الموضوع . وإذا كان ذلك غير كاف لكسب الثقه والاحترام لك ، فإنك ربما تحتاج إلى تأسيس مصداقية أكبرلدى المستمع . وإذا كانت مهنتك وذكاؤك وتعلميك وخبرتك تمكنك من إظهارك كخبير في موضوعك فلا تترد في بيان ذلك صراحة . لنقل مثلاً أنك سمسار أراضي قادر على مناقشة استخدام الأرض وقوانين القسيم والإعارة والنقل وفحوص السندات وقانون البناء وغيرها وطلب منك الحديث إلى مجلس المدينة . إن خبرتك تجعلك أثقل من الرحالة الذي لم يمتلك أبداً سوى خيمة وإناء للطعام . وإن حديثك عن إنشاء مركز تجاري سيكون أكثر مصداقية من حديثه . وستجد المستمع مؤهلاً لسماع كفاءاتك كخبير لمساعدتهم على الوصول إلى النتيجة المطلوبة . استخدم المقارنة إن هدفك هو إظهار تفوق شيْ على آخر .

لاحظ أنك هنا تتحدث عن شيئين لتقرر أيهما أفضل . ومن المستحيل أن تقيم كل شيْ يتضمنه موضوعك . مثلاً ، تستطيع أن تقارن مزايا الكلية المحلية بالجامعة ، تستطيع أو تقارن بين تويوتا وفولكس فاجن . إذا كنت تناقش فكرة توظيف سكرتير جديد للشركة ، فربما تدخل للموضوع بجملة أعتقد أن الشخص الحاصل على دبلومة سكرتارية لسنتين أفضل من شخص ندربه على العمل

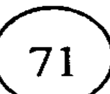
وهذا يفرض عليك أن توضح أن فكرة ما أفضل من أخرى . استخدم التفاصيل التخصيصات أكثر فعالية من التعميمات . الأرقام والإحصاءات تكون غالباً مقنعة ولكنها تكون أكثر فائدة عندما تقرب لأقل رقم . لنقل إنك تناقش الأرق الذي يؤثر على الإنتاجية في شركتك ، وأنت تعلم أنه من ثلاثة إلى اربعة أشخاص من كل مائة يعانون من عدم النوم . قدر عدد مستمعيك واقسم عددهم على ثلاثة . يمكنك أن تبدأ فتقول إن ثلث الموجودين بهذه الحجرة حوالي ثلاثين يعانون من الأرق . وتعلمون كيف أن عدم النوم يؤثر على الإنتاجية . وإليكم بعض الأفكار التي يذكرها الأطباء لمساعدتكم على حل هذه المشكلة . وقد شاب نفسه حيث كان يحاول إقناع خريجي إحدى المدارس للالتحاق بمدرسة سكرتارية فقال لقد عملت في صيف ما على خط تجميع كنت أجلس لساعات أشاهد 120 يدأ تضع أنابيب معجون الأسنان في صناديق بينما كانت هناك 240 عيناً تحدق فى لا شيء و60 عقلاً مغلقاً على فراغ . إن العمل على خط تجميع شئ ممل ، ولهذا ذهبت لمدرسة سكرتارية . إنك تستطيع أن تصبح سكرتيراً متمكناً وبمرتب كبير من خلال الالتحاق بأكاديميتي . استشهد بخبير إذا لم تكن أنت نفسك خبيراً في الموضوع الذي تتحدث عنه فحاول أن تستهد بمن هم خبراء لإعطاء مصداقية لمقدمتك . وتأكد من أن الخبير الذي تستشهد به خبير فعلاً في هذا الموضوع . مثلاً لو استخدمت لاعب السلة الشهير مايكل جوردون وأنت تتحدث



عن القانون المشترك ، فإن ذلك لن يكون مقنعاً مثل استخدامك محامياً متخصصاً في هذا المجال . لنفترض أنك تتحدث أمام نقابتك عن بناء مفاعل نووي في منطقتك . وانت تعلم أن المعارضة ستكون شديدة ومسموعة . وبصرف النظر عن وجهة النظر التي تؤيدها لا تعتمد على الكلام الذي تسمعه من رجال الشارع أو من مذيع مفرط في التفاؤل أو من طالب من جامعة قريبة . اذهب لمن يملك حقائق مدروسة . وإذا كان ممكناً اختر شخصاً معروفاً ومحترماً حتى لو كان المستمع ضد آرائه . إذ يكون عليهم أن يستمعوا لرأيه على الأقل . استخدم الحكايات إن استخدام قصص ونوادر من الحياة تعطي المستمع خلاصات عن طبيعة الإنسان ، وربما تكون هذه القصص فكاهية أو غير فكاهية . أحياناً تكون حزينة ولكنها تساعدك في جذب المستمع إليك . حاول أن تجمع قصصاً عن سلوكيات غريبة أو غير معتادة أو مثيرة أو مضحكة أو مخيفة . مثلاً طفل يبلغ 12 سنه يختطف طائرة ويقلع بها دون إذن ، محنة كلب يسير من مايين لتكساس بحثاً عن الأسرة التي فقدته وهي راحلة ، أو الأم التي تبلغ 80 سنة في أول رحلة لها بالطائرة إلى روسيا . كل هذه الأحداث مؤثرة لأنها حقيقية وغير عادية . وهي تضفي على الموضوع لوناً وجاذبية وخصية إذا ربطت هذه الحكايات بموضوعك ومستمعك . ولنضرب لذلك مثالاً : لنقل إنك تتحدث بعد حادثة مرور وأنت تجادل ن أجل إنشاء إشارة المرور التي طالت الوعود بإنشاتها عند المنعطف الخطير



الذي وقعت عنده الحادثة وأنت تطلب سرعة العمل . ذكر مستمعيك بالطفل الذي يبلغ ستة سنوات الذي صدمه سائح أول أيام الدراسة حيث لم ير السائح إشارة المرور التي تخفيها الشجيرات . أضف لحكايتك نتائج الحادث كسرت ساق الطفل وحوضه وفقد عاماً دراسياً وربما يعيش بقية حياته يمشي بصورة غير طبيعية وهذه المناشدة ربما تكون أكثر تأثيراً من أية إحصاءات عن الحوادث في بلدك . عرف مصطلحاتك إن الاف الكلمات قد خلت اللغة منذ الحرب العالمية الثانية ، لقد وضعت التكنولوجيا مصطلحات لا يعرفها الشخص المتوسط . وهذه الكلمات تحير غير المتخصصين وتستعصي عليهم . من المهم أن تتأكد من أن المستمع يفهم مصطلحاتك التي تستخدمها في الموضوع . ربما تحتاج إلى استخدام طباشير أو لوحة إذا كان الموضوع معقداً – مثل إنشاء المفاعل النووي – والذي يتطلب مصطلحات متخصصة . استخدم أمثلة لا شئ يثير أكبر من على سبيل المثال ...... ومثلاً .... وفي ذات مرة .... وتذكر ...... لنفترض أنك تتحدث في معرض سيارات حيث تبحث عن حوافز لزيادة ترويجها . إنك تستخدم أمثلة لنجاحات التجار لقد أقام جاك رايلي في سالزفابل احتفالاً صاخباً في قطعة أرض فراغ بالقرب من مصنعه لاستعراض السيارات ، وقد قدم العديد من استعراضات السيارات وأتاح للحضور تجربتها . وقد ذكر رايلي أن هذا الاحتفال المثير قد جذب الكثيرين وكانت النتيجة شراء الكثير من



السيارات . قام تاجر التجزئة ببيع كميات ضخمة من بضاعته عـن طريق تقديم جوائز ومجاملة الزبائن بالفطائر والقهوة يقول التـاجر إن الفكـرة حققـت نجاحـاً مـذهلاً واسـتحقت كـل مليـم صرف عليها . تذكر أن أمثلتك يجب أن تكون مرتبطة بالمستمع حتى تحقق التأثير المطلوب . إن الناس يهتمون بكل شيء له علاقـة بـصحتهم وأموالهم وعلاقاتهم ونجاحهم . المقدمات مهمة تستحق المقدمات أن تقضي فيها بعض الوقت والفكر والمجهود . إنك تكسب نصف المعركة حين تجذب مشاهديك وتسيطر عليهم من خلال المقدمـة . إن تشبه الحديث بالمعركة ليس تشبيهاً بعيداً . الحديث فعلاً معركـة إنك تحارب من أجل جذب انتباه المستمعين حين تحـاول تـسليتهم أو إخبارهم بشيء أو إقناعهم . وأنت تحاول أن تجعل الوقت الذي يستمعون فيه إليـك وقتـاً مفيـداً . إن المـشاهد يـستحق أن تعطيـه أفضل ماعندك مقابل الوقت الذي يعطيه لك والانتباه الذي يعيرك إياه . إذا أعطيت المقدمة الاهـتمام الـذي تـستحقه ، فـإن المـستمع سيعيرك الاهتمام الذي تستحقه . كيف تخرج من الموضوع إن كثيراً من المتحدثين ينهون حديثهم بصورة مفاجئـة ويجلـسون . وهنـاك من يقدم فكرة جديدة ولا يكملهـا ، حيـث يـترك المـستمع ولديـه شـعور بأنـه مخـدوع وحـائر . إن أبـسط وأسـهل وأفـضل خاتمـة للحديث هي تلخيص النقاط الرئيسية فيه . مـثلاً الآن تـستطيعون أن تفهموا لماذا جعل المسكن السيئ والجـيران المزعجـون وارتفـاع ثمن كل شيء إجـازتي في بـاريس تجربـة لا أود أن أكررهـا . تـذكر

مباراة البيبول . حين يبدأ اللاعب هجمة ويدور حول القواعد من أجل إحراز هدف فإنه لا يترك اللعبة في نصف الطريق ويذهب ليجلس مع المشاهدين . وحديثك مثل مثل لعبة البيسبول . حين تنتهي من آخر لأن تعود لنقطة البداية بمراجعة نقاطك واسترجاع أهم ما ذكرت من أسباب تؤيد وجهة نظرك . يجب أن تترك المستمع بنهاية مرضية تختم الموضوع ، وتزينه بربطة جميلة وأنيقة .
من كتاب :(كيف تتحدث بثقة أمام الناس) لفيفان بوكان



كيف تحترف الإتقان؟

كيف نحافظ على الإتقان؟

الإتقان الذي هو ثمرة نجاحنا، وتمتعنا بالنجاح، والحصول عليه يشعرنا بنشوة، ويجعلنا سعداء بأوقاتنا، إن السؤال الذي يدور في أذهان الناجحين: كيف نستمر على الإتقان؟

والإجابة سهلة ويسيرة وليست صعبة على الناجحين الذي قطفوا ثمرة الإتقان، وهي تدور حول ثلاثة أمور، إن حافظ عليها الناجحون، انطلقوا في حياتهم متمتعين بالإتقان:

الأول : المحافظة على أسباب الإتقان

إنهم قد امتلكوا الإتقان، وكما يقولون ليس التفوق في إتقان الأمر، وإنما في المحافظة على الإتقان في كل الأمور، وهو يحتاج دائما إلى تجديد النية، وصقلها بالعزيمة والهمة، والتأكد من وضوح الهدف في كل حركة، وبذلك نمتلك الدافع الدائم، الذي يجعلنا محافظين على الإتقان مهما كانت العقبات أو الصعوبات.

الثاني : المعرفة والاطلاع

في كل يوم جديد على مستويات الحياة، فهل يعقل أن يمر الجديد دون أن يدرى به الناجحون، أو يتقنون معرفته؟، خاصة

ونحن نعيش في عالم المعلومات وعصر المعرفة، ولن يفهم هذا المعنى إلا الشباب والكبار، الذين يواجهون الحياة، وربما يقابلون المحترفين في العلم والمعرفة في مواقف عملية، فهل ينهزمون أم يجعلون الازدياد المعرفي منهجهم، ويبحثون بكل الطرق في الانتقال من الهواية إلى الاحتراف، ثم يثبتون على ذلك ليكون الثبات نقطة انطلاق وحركة، لا نقطة راحة أو قعود أو اكتفاء.

الثالث : الرضا بالنتيجة

الرضا معناه هنا، المحاولات الدائمة للوصول إلى النتيجة وهي النجاح، وليس شيء غير النجاح، لذلك فمن أراد الثبات على الإتقان، فليثبت على العمل، والإصرار على النجاح، لا تقعده عقبة، ولا تؤخره كارثة، ولا يثنيه فشل،

لأن كل ذلك هي محاولات نحو النجاح، وما لا يتم النجاح إلا به فهو نجاح، ويحتاج منه إلى رضا وقناعة وفرح وسرور، في أنه يسلك طريق النجاح.

هل يمكننا بالإتقان أن نكون محترفين؟

إن الاحتراف سواء كان في حديثنا أو كلامنا أو أعمالنا أو مهنتنا أو حركتنا أو مهامنا أو دورنا المشارك مع الآخرين، يحتاج إلى أسس لابد أن تتوفر لدينا، والوصول إليها بأنفسنا وليس بغيرنا، فكلها تعتمد أساساً على ما لدينا من قناعة وعلم وممارسة ودراسة وخبرة وتميز وابتكار وانتهاز الفرص وانفتاح على الآخرين، وهذا

الإجمـال يحتـاج إلى تفـصيل، وهـو لـيس بجديـد في عـالم الإتقـان والاحتراف، فمهمتنـا أن نـصل معـاً إلى معنـى عميـق يأخـذنا إلى الاحـتراف، ولـذلك فـنحن نتعـاون معـاً في التـذكير والتوضـيح والبيان.

فما أسس الاحتراف؟

1 – انتماء:

بمعنى القناعة بما تعمل، والتبنـى لمـا تعمـل، حتـى يـصير ذلك عضواً من أعضائك، وجزءاً منك لا تستطيع الاستغناء عنـه، فقد أوجدت الدراسات أن 38٪ من حالات الاكتئاب ناتجـة عـن عدم الانتماء لأى فكرة أو بلد، فالانتماء هو مرجعيتـك في مواقـف الحياة.

2 – تخصص:

التخصص في شأن من الشئون لا يأتى من فراغ، إنه المزيـد من البحث والدراسة والممارسة والتجديـد مـن ناحيـة المتخـصص وهذا وجه، والوجـه الثـانى الاسـتعانة بأهـل الخـبرة والاسـتفادة الدائمة من تجاربهم.

3 – علم:

لـيس المقـصود بـالعلم حـشو الـرأس والـنفس بـالمتون والعلوم، وإنما العلم بمعرفة قواعده ومعانيه ومقاصده من جهـة ، وكيفية تطبيقها على الواقع الذي نعيشه ، وفي الحياة.



4 – تميز:

أجريت دراسات في جامعة هارفارد كان مفادها : 7٪ فقط يعتمد على تميزه في مهنته ، بينما 93٪ منهم يعتمد على المهارات الشخصية والقدرة على استغلالها، وهذا تميز الهواة، أما المحترفون فهم متميزون بأشخاصهم وأعمالهم ، ومبادرون بأفكارهم المتميزة ، ومشروعاتهم الفريدة في دنيا الحياة.

5 – ثقة:

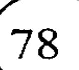
الثقة للمحترف قد يراها البعض غروراً، ولكنها عنده تواضعاً لما يعمله، وهي لا تنمي إلا بالإنشغال بالعمل، والممارسة الدائمة.

6 – ابتكار:

المحترف ليس هاوياً يتعلم وسائل الابتكار وأساليب المبدعين، فهو قد تجاوز ذلك كله، فتفكيره يوجهه إلى التطوير وإيجاد الحلول القابلة للتطبيق، فالمرونة والواقعية والتأقلم أصبحت من طباعه وسجاياه في التعامل مع الحياة.

7 – خبرة:

ملخصها المزج بين العلم والعمل، بين القول والممارسة، ومرادف خبرة هي تجربة، والتجارب الفاشلة هي التى تدوم في خبرة الإنسان، فالتجارب الناجحة سرعان ما تزول للنشوة الوقتية التى تحدثها، والخبرة للمحترفين تعنى العمل مما هو مسجل



يتفهمون، يتعرفون، يتعلمون، ينتصحون، يتعاونون، يتضاحكون، يتمتعون.

هل يمكن أن أكون محترفاً؟

هل حاولت الإجابة بعد معرفتك بالأسس على هذا السؤال :

نعم... وفي سهولة ويسر، وبكل ثقة فليس الأمر حكراً على أحد دون أحد، إن ما يراه الواعى البصير في النتائج التى ينعم بها المحترفون، يعتقد اعتقاداً جازفاً وعميقاً، وبصدق ، أن الاحتراف ممكن ، رغم ما يحاصرنا من ضغوط وصعوبات، فتعال نتعرف على حياة المحترفين، وما يرغدون فيه من ثمار يانعة، وأوقات هانئة.

ودعنا نتساءل أولاً : ما نتائج الاحتراف؟

1 – الرضا

2 – الصواب

فالصواب حليفهم في كل خطوة، عملوا واجتهدوا وأتقنوا واحترفوا، فماذا يجدون غير الصواب، لا يتعثرون، ولا يحتارون، ولا يتخبطون، فهذه الكلمات ليست في قاموسهم، لأنهم هم الصواب، وذلك بينما بعض الناس يتساءل : أين الصواب؟، وآخرون يقولون : لماذا نصنع الصواب الناقص؟، ونسمع البعض يقول : لماذا أعمالنا بين الصواب والخطأ؟ أو : متى نعود إلى الصواب؟.



فـالمحترفون دائـما يقتربـون مـن الـصواب، لأن أهـداف المحترف، إما أن يُـسدد فيتحقـق الهـدف ، أو يقـترب مـن الـسداد فالهدف وشيك التحقيق.

وثمرة كل ذلك ، في أنهم يغرسون الصواب لدى كـل مـن يقابلونهم، فهم قدوة في مجتمعاتهم لغيرهم من الشباب والكبار.

3- الإيجابية

الهواة ذاتيون أي يعملون بدافع داخلي دون إجبار أو إكراه أو مراقبة أو متابعة، أما المحترفون فهم إيجابيون فإلى جانب الذاتيـة التلقائية فهم ينقلون الحقائق إلى غـيرهم، فقـد انطلقـوا مـن دائـرة الذات إلى الغير، كالشمعة التى تذوب، لتنير الطريق لغيرهـا ، فهـم المنتجـون في كافـة مجـالات الحيـاة، وهـم المنفتحـون عـلى النـاس والحيـاة، وهـم المتحركـون عـلى بـصيرة ووعـى وخـبرة، وهـم المتحكمـون في ذواتهـم مـع الواقـع والنـاس والـضغوط، وهـم الواقعيون المرنون مع مواقف حيـاتهم المختلفـة، وهـم المـستمرون بجديتهم وهمتهم وتصرفاتهم واتـصالهم بـربهم، وهـم المـشاركون المتسامحون المتعاونون لأنهم هم الإيجابيون.

4- القدوة

يقبل عليهم النـاس لأن التـأثر بالأفعـال والـسلوك أبلـغ وأكثر من التأثر بالكلام وحده.

وهـم دعـاة إلى الحـق عمليـون يتـأثر بهـم كـل عاقـل إلى النهوض والإتقان.

وهم مثال حى يثير في الناس التطلع إلى مراتب الكمال، ويحفزهم نحو العمل وتحقيق الأمانى والأحلام.

وهم الذين يقنعون الآخرين بأن بلوغ الفضائل من الأمور الممكنة ، فشاهد الحال منهم أقوى من المقال.

وهم الذين يحفزون الناس أن يكونوا من المستويات الجيدة ، وهم يتعاملون مع الحياة ، من صبر وإصرار وتحمل وصلاح.

5- الاحترام

لقد نالوا تقدير الآخرين واحترامهم لهم، وهي حاجة بشرية اجتماعية، تدفعهم نحو المزيد من العمل وإتقانه وتحقيق أهدافهم.

إن أكبر حافز لهم على الاستمرار هو تقدير الآخرين واحترامهم لما يقدمونه من اتقان وتمكن في العمل.

يتزودون بطاقة هائلة من تقدير الآخرين تجعلهم يحققون أهدافهم ويحولون الأفكار إلى واقع ملموس.

الاحترام ليس لأشخاصهم فحسب، بل للقدرات التى جعلتهم في هذا المستوى العالي ، مما يحفز الآخرين لاكتشاف قدراتهم والاستفادة منها.

6- الكسب

7- الإنجاز

وأخيراً هم يتمتعون بمتعة الإنجاز، ونشوة التحقيق، ولذة النتيجة، حينما يرون أهدافهم واقعاً يعيشون فيه، ويتمتعون بلحظاته، ولم لا؟

وهم كانوا يبادرون لصنع الأحداث وتوجيهها، ولا ينتظرون أن تلعب بهم الأحداث أوالمواقف.

وهم يفكرون في الحلول والخيارات، ولا يفكرون في المشكلات والعقبات.

وهم يتصرفون غير عابئين بالضغوط، ولا ينتظرون تصرفات الآخرين ليقلدوهم.

إنهم يستحقون أن يتمتعوا بالإنجاز، فكم ثابروا وكم مهروا وكم أبدعوا وكم اجتهدوا وكم غامروا.

لقد نجحوا بالفعل وفي الحقيقة، بأن يكون كل منهم (صانع الإنجاز) سلوكاً وعملاً، وليس هتافاً وكلاماً.

هل أنت محترف أم هاوٍ؟

في مهنتك، في التعامل مع أسرتك، في التعامل مع الناس؟ في التعامل مع الأفكار؟ في تدينك؟ في تصرفاتك الأخلاقية؟ في سلوكك مع المجتمع؟ في عملك لخدمة الإسلام؟ في دعوتك للآخرين؟



برمج نفسك

هل تريد أن تحقق أهدافك.. أو أن تجعل حياتك أكثر سعادة ؟!

إذا كانت إجابتك بنعم، فأنت في حاجة إلى "برمجة" نفسك حتى تعرف نفسك جيداً، ثم يحدث لك تغيير إيجابي.
فكما لجهاز الكمبيوتر الخاص بك من برامج وأدوات وبرمجة معينة تتحكم فيه وفي المعلومات التي يحتوي عليها، والتي تخرج إلينا، فإن لك أيضاً قدرات أكبر من ذلك كله لكنها فقط تحتاج إلى برمجة كي تخرج إلى النور.

علم "البرمجة اللغوية العصبية" (NLP)، هو العلم الذي يقوم على اكتشاف كثير من القوانين التي تتحكم في تصرفات وسلوكيات الناس على اختلاف شخصياتهم، وتتعرف على اتجاهاتهم ومشاعرهم وأفكارهم.

بمعنى أنه علم يكشف لنا ما بداخلك ويكشف طاقاتك الكامنة، ويمدنا بأدوات ومهارات نستطيع بها التعرف على شخصيك، وطريقة تفكيرك وسلوكك، والعوائق التي تقف في طريق إبداعك وتفوقك، كما يمدنا بأدوات وطرق يمكن عن طريقها أن يحدث لك تغيير إيجابي فتستطيع تحقيق أهدافك.

بـدأ هذا العلـم في منتصف السبعينات من القرن العـشرين على يد العالمين الأمريكيين الدكتور جون جرندر (عالم لغـويات) ، والدكتور ريتشارد باندلر (عالم رياضيات).

حاليا يستخدم هـذا العلـم في كـل شـأن يتعلـق بالنـشاط الإنساني.. كالتربية والتعليم والصحة النفسية والجسدية والتجـارة والأعـمال والدعايـة والإعـلان والتـسويق والمهـارات والتـدريب والجوانــب الشخـصية والأسريــة والعاطفيــة وحتــى الرياضــة والألعاب والفنـون والتمثيـل، كـذلك فـبعض الأطبـاء النفـسيين يـستخدمونها في عـلاج بعـض حـالات الفوبيـا (الخـوف)، كـما تستخدم في الاستجوابات لمعرفة ما إذا كان الشخص يكذب أم لا.

وقد أثبتت التجارب أن هذا العلم له مردود إيجابي على من يتعلمه، ولكن فقط الذي يطبق ما جـاء في هـذا العلـم هـو الـذي يستطيع أن يلمس تغـيراً ملحوظـاً، فعلـم البرمجـة مـليء بـالتمارين والتقنيات التي تحتاج إلى تطبيقها عملياً.

وقد وجد العلماء بأن الإنسان العـادي لا يـستخدم سـوى من 1 إلى 3 ٪ من طاقـة عقلـه، ووجـدوا في العلـماء أمثـال نيـوتن وأرشميدس وغيرهـم من العلـماء أنهـم اسـتخدموا مـن 5 إلى 6 ٪ فقط مـن عقـولهم، وإن البرمجـة اللغويـة العـصبية تعطـي تقنيـات يستطيع بها الإنسان الاستفادة من عقله الواعي واللاواعي بـشكل أكبر، وبالتالي يكون إنجازه أكثر وكفاءته أعلى .



هل أنت ايجابي أم سلبي ؟

هل سألت نفسك يوما هل أنت ايجابي أم سلبي ؟.. أو حاولت أن تصنف الناس من حولك بين الإيجابية والسلبية ؟

الإيجابية كما يصفها علماء النفس والاجتماع هي بداية طريق النجاح، فالشخصية الإيجابية كما عرفها علماء النفس هي الشخصية المنتجة في كافة مجالات الحياة، وهي الشخصية المنفتحة على الحياة ومع الناس.

والإيجابية في واقعنا المعاصر لها عدة صور، كالإيجابية في العمل والمنزل والدراسة، وحتى الإيجابية في الحياة العامة من حيث تعاملاتك مع الآخرين.

الوجه الآخر للعملة :

وعلى النقيض من تلك الصفة الجميلة تبرز "السلبية" بشؤمها وبعدها عما يفيد المجتمع، بل كانت دائماً مصدر الخلافات والبعد عن التعامل الجيد مع الغير، إلى جانب تجنب كل ما يمكن الإفادة به لأي فرد فهي في نظر الكثير ناتجة عن عدم تعظيم الله في حياتنا بشكل يجعلنا نتعثر في فهم الهدف من الحياة في هذه الدنيا، وهو إعمارها والعمل على استغلالها بكافة الأشكال الممكنة والطبيعية.

والسلبية من الناحية العملية هي صاحبة النظرة التشاؤمية وهو الغالب عليها في كافة تصرفاتها وقناعاتها.



صاحبها في أكثر الأحيان لا يستطيع أن ينفذ ما يريد، وهو أيضا يتسم بشخصية ضعيفة الفعالية في كافة مجالات الحياة، ولا ترى للنجاح معنى ، و ليس لديه مشروعاً اسمه النجاح بل تحاول إفشال مشاريع النجاح.

إلى جانب أنه لا يؤمن بمقولة أن (مسيرة ألف ميل تبدأ بخطوة)، بل ليس لديه همة الخطوة الأولى، و لهذا لا يتقدم ولا يتحرك للأمام، و إن فعل في مرة توقف مئات المرات!.

السلبي شخصية يقدم الحجج الواهية والأعذار بشكل مقصود، وهو دائم الشكوى والاعتراض والعتاب ويلجأ للنقد الهدام، وإذا ناقشته في موضوع ما ناقشك بغضب وتوتر.

ولا شك أن هذه الشخصية مريضة وضارة في ذاتها، وإن لم تظهر فيها أعراض المرض لأن هذه الصفات تنعكس على أساليب حياتها في البيت و المدرسة أو أي وسط اجتماعي.

أهمية الإيجابية:

السلبية من أخطر الصفات، بينما الإيجابية هي أهم وسيلة لنهضة المجتمعات، فنهضة الأمم تقوم على أفراد إيجابيين مليئين بالأفكار الطموحة والإرادة الكبيرة.

فإذا كنت تتمتع بالإيجابية فأنت تمتلك نظرة ثاقبة، وتتحرك ببصيرة، ولديك توازن بين الحقوق والواجبات أي ما لك وما عليك.

ومن ناحية أخرى فقد ثبت علمياً أن المشاعر الإيجابية نحو الآخرين تحافظ على توازن الجسم من الناحية الصحية بشكل أفضل، على عكس المشاعر السلبية، لأن الأخيرة تؤدي إلى زيادة الوزن، بعد أن تحدث خللاً في إفراز هرمونات الجسم.

ولكم هذه القصة التي تعبر عن أهمية الإيجابية في الحياة..

اتفقت مجموعة من الضفادع الصغيرة على التنافس في الصعود إلى قمة برج عالي، وحضر السباق جمع من الجمهور للفرجة وتشجيع المتنافسين..

لم يكن أحد من المتفرجين يعتقد أن الضفادع الصغيرة تستطيع أن تحقق إنجازاً وتصل إلى قمة البرج، فكانت تنطلق من الجماهير عبارات مثل: "كم هي صعبة ... لن يستطيعوا الوصول إلى أعلى أبداً.. لا توجد لديهم فرصة ... البرج عال جداً ".

بدأت الضفادع الصغيرة بالسقوط واحدة بعد أخرى، ما عدا الضفادع التي كانت تتسلق بسرعة إلى أعلى فأعلى، ولكن الجماهير استمرت بالصراخ و إطلاق عبارات الإحباط والتحدي...

حتى تعبت الضفادع واستسلمت ثم سقطت كلها ، بينما واحداً فقط استمر في الصعود أعلى فأعلى، ولم يكن الاستسلام وارداً في قاموسه حتى وصل إلى القمة.

أراد جميع المتسابقين أن يعرفوا كيف استطاع هذا الضفدع أن يحقق ما عجز عنه الآخرون .. فسأله أحد المتسابقين: ما السر الذي جعلك تستمر في التحدي حتى ظفرت في السباق ؟

فكانت المفاجأة أن الفائز كان أصمًا لا يسمع!.

ما الذي يجعل الإيجابية تبعد عنك؟

الخجل من الناس، حيث تصيبك حالة من الارتباك عندما تصبح تحت أنظار الناس، ولكي تكون إيجابياً يجب أن تجعل قلبك شجاعاً.

الخوف من الخطأ.

اليأس السريع عند فشل المحاولات الأخرى.

الشعور باستحالة مواجهة المعوقات الخارجية.

14 مهارة للتخلص من همومك

هل تشعر بالارهاق من كثرة الهموم ؟ تخلص منها من خلال هذه الخطوات

الخطـــــوه الأولى

انظر الى الصورة الكبيرة عندما تظهر العواقب امامك

واسئل نفسك كم مرهق الموقف هو الان

وهل سيهمك الامر بعد 3 اشهر من اليوم او 3 سنوات

واكتب ماهي المشكلة فعلا وماهي حيثياتها وماالذي يحتاج للتغير ومالذي ستقوم به للحصول ع مردود جيد

حدد الخطوات التي يجب اتخاذها فورا وارسم خطة واضحة للتنفيذ

الخطـــوه الثانيه

استعن بنظام الدعم الذي لديك اكتب قائمة بالأشخاص الذين يمكن أن يقدموا العون لك ويمدوك بالدعم النفسي

وستجد أن لديك الكثير ممن يمكن الاعتماد عليهم بالمساعدات سواء العاطفية او المالية او الفعلية - العملية - اكثر مما كنت تظن انه لديك

وهذا سيخفف عنك بلا شك الضغوط وسيجعلك اكثر واقعية بالتعامل معها

الخطـــــوه الثالثه

ازرع شيئا مهما كان صـغيرا فقـد قامـت مجموعـة دراسـية بوضع مرضى القلب في
horticultural class
_ مكان يدرس فيه فن تنسيق الحدائق_

ولوحظ بعد الدرس مباشرة انخفـاض معـدلات ضرب القلب وتحسن ملحوظ بالمزاج العام للمرضى

حيث الاعتناء بالنباتات يفيد في تحويل التركيز قلـيلا عـن الهموم التي تشغل الفرد وتهدىء الاعصاب بصورة ملحوظة

الخطـــــوه الرابـعه

اشرب الـشاي فقـد اظهـرت دراسـة بريطانيـة ان شرب الشاي الاسود بصورة منتظمة يخفف مستوى هرمونـات الانفعـال مما يؤثر بصورة
مباشرة على الجسم والعقل ويزيد الاسترخاء

ولكن كن واعيا لكمية الكافين التي ستشربها يوميـا قبـل خلودك للنوم

الخطـــــوه الخـامسه

احصل على جلسة مساج

الحصول على جلسات قصيرة في الصالونات والمجمعـات التجارية والمطارات

يمكنهـا ان تقـوم بالعجائـب في التـصدي للتـوترات المتصاعدة لديك



وحتى جلسة 15 دق تهدىء اعصابك بصورة ملحوظة
وكما يمكنك تجريب هذه الطريقة اكثر من مرة يوميا
ضع يدك اليسرى امامك وبطن الكف للاعلى ثم بابهامك اليمين حرك حركة دائرية على بطن الكف لمدة 15 ثانية

الخطــــوه الســـادســه

العب على الانترنت سادوكو او سولتير او البزلز (او اقـرا ايميلات المجموعة) وستلاحظ انخفاض
ملحوظ بتوترك تبعا لدراسة جديدة في
East Carolina University, in Greenville, North Carolina
لانك تحول اهتمامك بعيد عن مشاكلك الى اللعبة البسيطة حيث تسمح لجهازك العصبي بالاسترخاء
فابحث اليوم عن اللعبة التي تستهويك واجلس عليها قليلا يوميا

الخطــــوه الســـابعـه

اشكر نفسك وركز على خواصك الايجابية لكي تجعل دماغك ينقلها الى مركزه
وهكذا سيقلل التوتر ايضا واكتب يوميا 3-5 اشياء انت سعيد او شاكر لها قمت بها بيومك مثل
- صورة جميلة التقطها
- البوم جميل استمعت له
- مقالة جميلة قراتها



-صديق قديم التقيته
وستلاحظ ايضا من خلال تكرار العملية تحسن ملحوظ في حالتك النفسية

الخطـــوه الثـامنه

قد تجد الامر طفوليا قليلا لكن اللون الزهري الذي يدعى
Baker-Miller Pink
وجد انه يؤثر بالاسترخاء ويخفف ضغط الدم
ولكن ليس المطلوب ان تعيد طلي غرفتك بالزهري ولكن يمكنك ببساطة ان تجعل خلفية سطح مكتبك لجهاز الكمبيوتر الخاص بك زهرية
او حتى شاشة التوقف او ضع اوراقك بمصنفات زهرية او بكل بساطة اكتب ملاحظاتك على النوتس الصغير بلون زهري
pink Post-it Notes

الخطـــوه التـاسعه

ابتعد عن التلفاز ان المشاهدة المستمرة للتلفاز مما فيه من اخبار للحروب والمشاكل والمجاعات والتفجيرات الارهابية تزيد حدة القلق والارق وصوت التلفاز المرتفع
يضرب نظامك البصري والسمعي بصورة مؤذية مما يؤدي لزيادة توترك بالوقت الذي تحتاج انت فيه للاسترخاء
حاول استسقاء اخبارك من الجريدة الصباحية او من الراديو فهذه الطرق تبقى اقل حدة



وحاول الابتعاد عن الاخبار التي تارقك
يعني بلا تسمع شي عن العراق او فلسطين او لبنان او السودان او او او ا وا وا واو اواو
الخطـــــوه العاشـره
ابتعد عن الازدحامات اخرج من المدن المزدحمة و اسلك الطرق السهلة البسيطة
والتي تكون محاطة بشيء من الطبيعة
الخطـــــوه الحادي عشـر
فك ازرار قميصك وخفف الضغوط عنك اكثر من مرة كل يوم وابحث عن النقاط التي تؤثر بمزاجك
وحاول مداعبتها بمساج خفيف مثل الجبهة او الشفتين او اللسان او الكفين
الخطـــوة الثانية عشر
امنع الافكار السئية من الظهور امامك
ان التفكير السلبي يغذي الانفعال وبالتالي عندما تراودك تلك الافكار اسئل نفسك اين الايجابية
في هذا الموضوع وحاول التصدي لها
اغمض عينيك وتنفس بهدوء وعمق بصورة متتالية
وقرر هل تريد ان تسمتر بالسلبية او تريد ان تعتمد على الايجابية اكثر

الخطوة الثالثة عشر

مد يد العون لغيرك

ساعد طالب يحتاج خبرتك في مواده تطوع في انشطة خيرية

فمد يد العون للغير دائما مردوده النفسي رائع للشخص ويغير وجهة نظرك الى ظروفك ومشاكلك

الخطـــــوه الرابع عشـر

خطط للضحك

اظهرت دراسة ان الاندورفين الخاص بالشعور الجيد يبدا بالتحرك عندما يبدا الشخص بالضحك

وضحكة كبيرة يمكنها ان تؤثر على كامل جسدك لذا اترك لنفسك الحرية بالضحك ولاتترد فيها ابدا

عالج ضعف ذاكرتك بنفسك

إذا كنتم تشكون من ضعف الذاكرة أو أن ذاكرتكم لم تعد كالسابق فأن بالإمكان حل هذه المشكلة. فقد أفادت دراسة أمريكية انه بإمكان الإنسان السيطرة على الذاكرة وجعلها اكثر حدة وذلك في أي مرحلة من مراحل العمر. أما أهم التمارين التي يمكن إعطائها للدماغ فهي كما يلي:

التركيز: الاهتمام والاستماع للتفاصيل والتركيز في دقائق الأمور يساعدكم في التذكر.

التكرار: كلما أردتم تذكر شيء قوموا بتكراره في داخلكم، هذا الأمر يجعل ما تريدون تذكرة ينطبع في ذاكرتكم وتصبح عملية تذكرة اسهل.

الكتابة: كلما كتبتم اكثر كلما كان تذكركم للمعلومات أسرع واسهل.

الألعاب الذهنية: مثل حل الكلمات المتقاطعة وغيرها من الألعاب تحفز الدماغ.

تعلم أشياء جديدة: حاولوا ممارسة هوايات جديدة فتعلم أي شيء جديد يحفز من قدرة الدماغ ليعطي المزيد، حاولوا مثلا تعلم لغة جديدة فهذه الطريقة سترفع من قدرات الدماغ و تنشط الذاكرة.



اتبعوا نظاما معينا: حاولوا دائما الاحتفاظ بروزنامة إلى جانبكم وقوموا بتفقدها باستمرار، وعيكم بالتاريخ ومسير الأيام ينشط من قدرة دماغك على التذكر وعلى التعامل مع الأرقام.

تناولوا الأطعمة المغذية للذاكرة: هناك العديد من المأكولات المنشطة للذاكرة مثل الفواكه والخضراوات بالإضافة إلى الحبوب.

ممارسة التمارين الرياضية: ممارسة التمارين الرياضية بشكل يومي يرفع من نسبة الأكسجين في الدم مما يعني وصول كمية اكبر من الأكسجين إلى الدماغ.

١٥ مهارات حتى لا تكون فوضويا في تفكيرك

ذكر أهل التربية والتجربة معالم عديدة للتفكير المنظم
الذي يسلك مسلكا
منهجيا في خطوات ما قبل التفكير وأثنائه، مما يصل
بصاحب الفكرة
-: إلى نتيجة صحيحة إن شاء الله وتتلخص معالم منهجية
التفكير فيما يلي
1 . ينبغي أن يكون عقلك متسع الأفق، له فقه بالأمور،
وإدراك للأشياء
وإنما يتحصل ذلك بسؤال الثقات، وبالإطلاع على الكتب
النافعة
وفي الوقت ذاته تبتعد عن المقالات والكتب التي تشوش
الذهن،
وتحطم الثوابت، وتنقل قارئها إلى الشك
في كل شيء وإلى التردد في كل عمل
2 . ينبغي عليك ألا تحقر عقلك، فكثير من الناس يصبح
أحدهم كالميت
بين يدي المغسل يبصر ببصر غيره، ويفكر بعقل غيره، لا
يشغل
عقله ولا يتفكر في ما هو مقدم عليه أو معرض عنه..
وهذه
الكلمات ليست دعوة إلى الغرور، بل كن واقعيا في تقدير



عقلك وطاقتك لتعرف ما تستطيعه مما لا تطيقه

3 . ينبغي أن يكون تفكيرك مبنيا على يقين صحيح بعيد

-:عن الظن والتخمين ويتحصل هذا اليقين أمور

أ- التثبت والتبين في تلقي المعلومات الواردة كما

4 . اختر الوقت المناسب للتفكير بحيث يجتمع الهم ويصفى الذهن

وبهذا نعلم عدم مناسبة التفكير والمرء يشعر بالإرهاق أو المرض

أو ذهنه منصرف إلى صارف من الصوارف

5 . عليك بالموازنة بين الإيجابيات والسلبيات، وتقدير المصالح

والمفاسد فإذا ترجحت المصالح أقدمت وإلا أعرضت وهكذا

6 حري بك أن تستفيد من تجربة الآخرين وأن تعتبر بأخطاء

السابقين من المتقدمين والمعاصرين

-: كما قال تعالى

(قد خلت من قبلكم سنن فسيروا في الأرض فانظروا كيف كان عاقبة المكذبين هذا بيان للناس وهدى وموعظة للمتقين)

7 عليك أن تميز بين الخير وما خالطه من شر،، والشر ومـا خالطه من

خير فإن الخير درجات والعاقل مـن عـرف خـير الخـيرين وشر الشرين

8 . عليك أن تضبط عواطفك الجياشة وحماسك الملتهـب، وإلا فإن التفكير

سيصيبه الخلل ويميل بك ميلا عظيما

ومن تقلبت عواطفه لم تثبت مواقفه

9 .اتبع الحق لا الهوى، فإنه من غلبته نفـسه تجاهـل الحـق ولو كان

واضحا جليا . التفكير الذي يتقلب في أوحال الأهواء

لن يكون منهجيا منظما بحال

10 . إياك والتعصب لغـير الحـق، فـإن هـذا طريقـك إلى الضلال



لا تهتم بالصغائر في العمل (ابتعد عن المثالية!!)

كيف نحول العمل إلى متعة؟؟ سؤال ما زال يطرح نفسه.. يمكن إجابته من عدة محاور وهذا ما حاوله "ريتشارد كارلسون" مؤلف كتاب "لا تهتم بالصغائر في العمل"، حيث حدد "كارلسون" محاور بعينها نحول بها عملنا إلى متعة وجهدنا إلى راحة وسعادة.

جاء على رأس هذه المحاور: الإيحاء للذات؛ فكثير من مشاكلنا تبدأ - ويمكن أن تنتهي - من داخلنا.

أما المحور الثاني - وهو موضوع هذا المقال - فهو:

الابتعاد عن المثالية الزائدة

نحن ننصح دائما بالتحلي بالأخلاق العظيمة، وإيثار الغير والبعد عن الأنانية والتعاون..الخ. ولكن يبالغ كثيرون منا في ذلك، فيحملون أنفسهم فوق طاقتها، وهو ما لا ندعو إليه بالمرة.

هون على نفسك، فأنت إنسان:

كونك إنسانا يعني بالتبعية أنك معرض للخطأ. فنحن لسنا من الأنبياء المعصومين ولا من الملائكة المنزهين. ولكن كثيرين منا ينسون هذه الحقيقة، ويعاقبون أنفسهم أشد العقاب كلما أخطئوا، وهو أمر متكرر الحدوث بالطبع.

والحقيقة أن أسوأ خطأ يمكن أن نرتكبه بحق أنفسنا فعلا هو ألا نتسامح معها أو نهون عليها أخطاءها "الطبيعية". فكونك لا تسامح نفسك على أخطائها معناه أنك تجاهد نفسك ضد



طبيعتها، وهي محاولة مقدر لها الفشل بالتأكيد. فنحن قد نستطيع أن نقوم أنفسنا، لكننا لا نستطيع أن نغير من صفاتها الأساسية.

وفي مجال العمل بوجه الخاص يعتبر الخطأ واردا بشكل مؤكد. فالأمر فيه كثير من التجارب والمحاولات والتحديث، وكلها أمور ذات نتائج غير مؤكدة النجاح. فإذا كان حديثنا السابق يصدق على الحياة بوجه عام، فهو يصدق على مجال العمل بشكل خاص بالتأكيد.

لا تبالغ في التمسك بالمواعيد:

من أثقل ضغوط العمل التي نتعرض لها مواعيد التسليم أو الانتهاء من المشروعات، أيا كان نوعها. والالتزام أمر جميل ومطلوب. أما أن يتحول إلى عبء إضافي عليك، فليس بالأمر المطلوب على الإطلاق. ومن أكبر مضيعات وقت من يدمنون عادة التسليم في الموعد المحدد بشكل مرضي هو التفكير في كيفية تسليم الأعمال المطلوب إنجازها، ومتى.... وهكذا. ولو أنهم لم يفكروا بهذا الأمر بتلك الكثافة لأمكنهم إنجاز المطلوب منهم في الموعد المحدد فعلا. والأهم من ذلك هو أنهم يصابون بالتوتر والعصبية في سبيل الالتزام بالموعد، مما قد يؤثر على علاقاتهم بالغير، ويؤثر حتى على جودة العمل المطلوب تسليمه.

لا تلتزم بقاعدة 20/ 80:

تبعا لهذه القاعدة ينجز 20٪ من الأشخاص 80٪ من المهام. فإذا كنت من المؤمنين بهذه القاعدة، فستجد أنك تحمل



نفسك فوق طاقتها، لأن الإنسان عادة ما يوقن بأنه من الـ20٪ المقدر لهم تحقق الإنجازات على يديهم. فأنت لن تعتمد على الزملاء مثلا في إنهاء العمل على الوجه المطلوب أو في الوقت المطلوب. لكنك ستتحمل كل شيء في صمت واستسلام، إيمانا منك بأنك من الـ20٪ المختارين لهذه المهمة.

والحقيقة أن هذه القاعدة يمكن أن يقال بشأنها تعليقان: الأول أنها متشائمة بعض الشيء. والثاني أنها بعيدة عن الواقع تماما. فالاعتماد على الآخرين ليس أمرا معيبا. وفرق العمل أثبتت أنها من أفضل أساليب الإنجاز، سواء من حيث السرعة أو الأداء أو كم الإنتاج. فلا تتوقع الإنجاز من نفسك فقط، لأنك بذلك توتر أعصابك وتفسد على نفسك متعة العمل. إنما كن واقعيا، وارسم خريطة لتوقعاتك من الآخرين. وإذا استلزم الأمر، غير القاعدة، واضعا النسب الصحيحة التي تستقيها من الواقع.

لا تتمسك بآمالك وأحلامك حرفيا:

قد يبدو هذا المطلب متناقضا مع ما نطالب به طوال الوقت، من أن تكون إنسانا طموحا يعمل على تحقيق أحلامه ولا يعرف كلمة المستحيل. ولكن المسألة نسبية. فبعض الناس يتصرفون وكأنهم ملكوا الكون والمستقبل. فإذا قرروا شيئا أو تمنوه، أيقنوا في قرارة أنفسهم بأنه حادث لا محالة. فإذا لم يحدث - لسبب أو لآخر - يصيبهم الاكتئاب والإحباط والحزن. وينقمون على الدنيا ويصيبهم اليأس، لدرجة أنهم يتوقفون تماما عن السعي



وراء الأحلام أو تحقيق الأماني. ولكننا نطالبك هنا بأن تتحلى ببعض المرونة. فمن حقك أن تتمنى وأن تحلم. ولكن من واجبك أن تكون واقعيا وأن تعرف أنه "ليس كل ما يتمنى المرء يدركه". وأن معنى تحقق الأحلام أن يحدث ذلك جزئيا. فهل سمعت عن شخص تحققت جميع أحلامه بالحرف؟

إن هؤلاء الراضين عن أنفسهم ليسوا من تحققت جميع أحلامهم. لكنهم هؤلاء الواقعيون الذين عرفوا أن الآمال لا تتحقق مائة بالمائة. فلما حدث ذلك فعلا لم يهتزوا أو يحزنوا، إنما تقبلوا الأمر بروح راضية تعرف أن ذلك جزء من الواقع المتوقع.

وفي مجال العمل خاصة لا تملك أنت وحدك زمام الأمور كلها. فعليك إذن بتطبيق هذه القاعدة على طموحاتك وآمالك العملية بشكل خاص. قم بواجبك واسعَ نحو هدفك. أما النتيجة فلن تتحكم فيها. فإذا لم تأت الرياح بما تشتهي السفن، فلا تؤنب نفسك، ولا يصيبنك الإحباط والاكتئاب. ويكفيك أنك قمت بواجبك على أكمل وجه حتى ترضى عن نفسك وعن الدنيا بأكملها.

توقف عن حسبان كل الأمور:

من أسوأ عادات العمل. فكثيرا ما نسمع من موظف ما مقولة:" إن رئيسي يستفيد مني أكثر بكثير من الراتب الذي يمنحني إياه." فإذا كنت من هؤلاء، فقد وضعت نفسك في صراع. فأنت تظن أنك تذهب للعمل لكي تستغل صاحب العمل لأقصى



درجة، وأنه هو بدوره يقوم بنفس الشيء. وأن الفائز منكما هو من يخدع الآخر ويستغله بشكل أكثر دهاء.

ومعنى ذلك أنك تؤمن أنه لا يوجد في العمل مجال لفوز الجميع. بل إن الفوز دائما يتحقق دائما لطرف على حساب الآخر. وهذا النوع من التفكير لا يناسب مجال العمل بالمرة. فأنت وصاحب العمل شريكان يعملان معا من أجل نجاح المؤسسة. أما حسابات المكسب والخسارة فيجب أن تقتصر على أداء الشركة، وليس على حسابات شخصية بينكما. فبجانب سوء العلاقة بينكما وعدم إنتاجيتك في العمل، يؤدي ذلك الموقف إلى توتر أعصابك طوال الوقت، لمجرد تذكر العمل والزملاء. فهوِّن على نفسك ولا تحسب كل كبيرة وصغيرة، ولا تذهب لعملك حاسبًا المكسب والخسارة. فليس هكذا تسير الأمور.

قناعاتك مفتاح للإبداع أو الضياع

للنجاح أسباب ووسائل، إلا أن ركيزتـه الأولى تكمـن في داخل الإنسان وفي قناعاته التي قد تعمـل بمثابـة محفـزات للطاقـة فتدفع الإنسان نحو بذل المزيد من الجهد، أو تكون مثبطات توقف المسير أحياناً، ومن هنا يتعجب الملايين من البشر ويتـساءلون عـن أسـباب فـشلهم وهـم يفتـشون عنهـا ولا يجـدونها في محـيطهم الخارجي.

إذا أردت أن تنجح فعليـك أن تحـول أفكـار المـستقبل إلى قناعات تعيش في أعماقك وتمدك بالطاقة كلما خبت شعلة المسير.

للقناعة دور كبير في حياة البشر توضحه لنا تجربة أجريـت على مائة من طلبة الطب الـذين طلـب مـنهم المـشاركة في اختبـار نوعين من الأدوية، وقد وصف أحدهما وكان على شـكل كبـسولة حمراء بأنه منشط هائل، بينما وصف الآخـر وقـد كـان عـلى شـكل كبسولة زرقاء بأنه مهـديء هائـل، ودون علـم الطلبـة تـم تبـديل محتويـات الكبـسولات، إذ أصـبحت الكبـسولة الحمـراء تحـوي المهديء بينما أصبحت الزرقاء تحوي المنشط، ومع ذلك فإن النتيجة كانت مدهشة، حيث إن خمسين بالمائة من الطلبة شعروا بردود فعل تتوافق مـع توقعـاتهم وبمعنـى أدق مـع قناعـاتهم، أي بعكـس رد الفعل الكيميائي الـذي تحدثـه الكبـسولة في الجـسم، ممـا يعنـي أن قناعاتهم تغلبت على التأثير الكيميائي للدواء على أجسامهم.



ومن هذا المنطلق يقال بأن العقاقير ليست ضرورية بقدر الحاجة إلى وجود قناعة بالشفاء عند المريض.

وتغيير القناعات أمر ممكن وليس مستحيل، كثير من المسلمين اليوم وفي ظل انتشار ظاهرة السهر أقنع نفسه بأنه لا يمكنه الاستيقاظ لصلاة الفجر، لكنك إذا غيرت هذه القناعة وربطت سلوكك الخاطيء هذا بألم يجب عليك أن تتجنبه وبرغبة تريد الحصول عليها، عندها يكون مشوار التغيير قد بدأ، أحيي في نفسك المخاوف من نار جهنم واقرأ ما قيل عن الساهون عن صلاة الفجر وعذابهم، عاهد نفسك التصدق بمبلغ ما كلما ضاعت عليك صلاة، وفي المقابل تذكر فضل وأجر صلاة الفجر وانعكاس ذلك على نجاحك في حياتك العملية والزوجية وغير ذلك، هذا التوازن في التفكير سيولد لديك قناعة جديدة تغير سلوكك وتخطو بك خطوة إلى الأمام.

التحدث مع الذات

هل تسمع احيانا صوتا يأتيك من داخلك كما لو كان هناك شخص يتحدث اليك؟

هل حدث انك اردت الاستيقاظ باكرا انتهي تقريرا أو تقوم بعمل شيء مهم وسمعت صوتين من داخلك ....

احدهما يحثك على النهوض والاخر يشجعك على ان تظل راقدا.....

دعني اسألك ....هل تتحدث مع نفسك احيانا؟

كلنا كائنات تتكلم وتفكر وهذا لن يتوقف طالما نحن احياء.........

هل تتحدث الى نفسك بصوت مرتفع؟

ربما تكون مررت بتجربة سلبية سببت لك احساسا سيئا ومن وقت لاخر تسمع صوتا يذكرك بتلك التجربة ويعيد عليك نفس الاحساس السيء.

او ما رأيك في تجربة لم تحدث بعد؟....انك تشعر مقدما بالضيق من نتائجها المنتظرة........

في كتابه كيف توقف القلق والاحاسيس السلبية -قال ديل كارنيجي {ان اكثر من 93 في المائة من الاحداث التي نعتقد انها ستسبب بالاحداث السلبية لن تحدث ابدا،و7 في المائة او اقل لا يمكن التحكم فيها مثل الجو او الموت مثلا}

اجرت احدى الجامعات في كالفورنيا دراسة على التحدث مع الذات عام 1983 وتوصلت الى ان اكثر من 80 في المائة من



الذي نقوله لأنفسنا يكون سلبيا ويعمل ضد مصلحتنا ولك ان تتخيل مدى تأثير هذا الكم الهائل من السلبيات....

وهناك مفاجأة أخرى حيث ان البحث لم يصل الى تلك النتائج فقط بل توصل أيضا الى ان هذا القلق يتسبب في أكثر من 75 في المائة من الأمراض بما في ذلك ضغط الدم والقرحة والنوبات القلبية،اي أنك بكامل ارادتك تتحدث الى نفسك وتفكر بطريقة سلبية وايضا تصاب بالمرض ولا تحتاج لأي مساعدة من أحد لانجاز كل ذلك.

قال د.وين داير في كتابه <الحكمة في حياتنا اليومية> {ما يفكر فيه الناس ويتحدثون عنه يتزايد ويصبح افعالا} .

ترى ما الذي يتسبب في ان تتحدث مع ذاتك؟

وكيف يمكن ان تتحكم في ذلك؟

وكيف تجعل هذا التحدث يعمل لمصلحتك بدل أن يعمل ضدك؟

هناك خمسة مصادر للتحدث مع الذات او البرمجة الذاتية

المصدر الاول:

الوالدان:

قال د. تشاد هليمستتر في كتابه <ماذا تقول عندما تحدث نفسك>{انه في خلال ال18 سنة الاولى من عمرنا وعلى افتراض نشأتنا وسط عائلة ايجابية الى حد معقول فانك قد قيل لك اكثر من 148000 مرة لالالا،او لا تعمل ذلك ...تخيل ...وستصل



دهشتك ذروتها عندما تعلم انه في نفس الفترة كان عدد الرسائل الايجابية التي وصلتنا لا تتجاوز 400 مرة،وهذا بالطبع يعني ان اباءنا وامهاتنا لم يكونوا سيئين ولكن للأسف لم يكونوا على دراية بأية طريقة اخرى افضل لانهم كانوا قد نشأوا وبرمجوا بنفس الطريقة بواسطة اباءهم.

وفي كتابه خط الحياة قال د. تاد جيمس ووديات وودسمول {عندما نبلغ السابعة من عمرنا تكون اكثر من 90 في المائة من قيمنا قد تخزنت في عقولنا ،وعندما نبلغ سن 21 تكون جميع قيمنا قد اكتملت واستقرت في عقولنا}....وبهذه الطريقة نشأنا مبرمجين اما سلبيا او ايجابيا.

المصدر الثاني :المدرسة

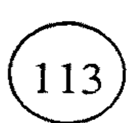
المصدر الثالث:الاصدقاء

المصدر الرابع :الاعلام

المصدر الخامس:انت نفسك:

بالاضافة الى المصادر الاربعة السابقة ،فانك تضيف اليهم برمجة ذاتية نابعة منك انت....

فمن الممكن للبرمجة الذاتية والتحدث مع النفس أن تجعل منك انسانا سعيدا ناجحا يحقق احلامه او تعيسا وحيدا يائسا من الحياة وفي ذلك يقول د. هلمستتر: {ان ما تضعه في ذهنك سواءا كان سلبيا او ايجابيا ستجنيه في النهاية}



نتقل الان الى التحدث عن المستويات الثلاثة الرئيسية للتحدث مع الذات:

المستوى الاول

الارهابي الداخلي:وهو أخطر مستويات التحدث مع الذات فانه من الممكن أن يجعلك فاقد الأمل ويشعرك بعدم الكفاءة ويضع امامك الحواجز التي تمنعك من تحقيق أهدافك... فالارهابي الداخلي يبعث اشارات سلبية مثل:

انا خجول،انا ضعيف،انا ذاكرتي ضعيفة،انا لا استطيع.....

يقوم الناس بارسال اشارات سلبية للعقل الباطن ويرددونها باستمرار الى ان تصبح جزءا من اعتقادتهم القوية وبالتالي تؤثر على تصرفاتهم واحساسيهم الخاصة بهم وبالعالم من حولهم.

المستوى الثاني:

كلمة ولكن:هذا المستوى من التحدث الى الذات أفضل من المستوى الاول...فالانسان يقول انه يرغب في التغيير ويضيف كلمة (ولكن) ...وللأسف فان هذه الكلمة تمحو الاشارات الايجابية التي سبقتها....

المستوى الثالث:



التقبل الايجابي:هذا المستوى من التحدث مع الذات هو أقوى المستويات بمراحل كما أنه يكون مصدرا للقوة وعلامة للثقة بالنفس والتقدير الشخصي السليم...

الرسائل الايجابية تدعم خطواتنا بالحماس والثقة تجاه اهدافنا الى ان نحققها.

الانواع الثلاثة للتحدث مع الذات:

الفكر:هذا النوع من التحدث مع الذات ذو قوة شديدة،ومن الممكن أن يؤدي الى نتائج خطيرة .

قال فرانك اوتلو:

راقب افكارك لأنها ستصبح افعال

راقب افعالك لأنها ستصبح عادات

راقب عاداتك لأنها ستصبح طباع

راقب طباعك لأنها ستحدد مصيرك

الحوار مع النفس

هل حدث ان دخلت في جدال مع شخص وبعد ان تركك هذا الشخص دار في ذهنك سريط الجدال مرة اخرى؟

في هذه الحالة ستكون قد قمت بالدورين، وكأن عنك ندائين داخليين أحدهما يمثلك والثاني يمثل الشخص الاخر واخذت في اعادة شريط الجدال عدة مرات مع اضافة عبارات كنت تتمنى ان تقولها وقت الجدال الاصلي.

وتظل على هذا المنوال الى تفقد صوابك.هذا النوع من التحدث مع الذات يولد احاسيس سلبية قوية.



التعبير بصراحة والجهر بالقول

وهذا النوع يأخذ شكلين:

التحدث مع النفس بصوت مرتفع.

محادثة توحي بعدم الكفاءة

اشر الاضرار التي يمكن ان تصيب الانسان هو ظنه السيء بنفسه

قال رسولنا الكريم صلى الله عليه وسلم: لا يحقرن احدكم نفسه.

لحسن الحظ فانت وانا واي شخص في استطاعتنا التصرف تجاه التحدث مع الذات الذي يتسبب في البرمجة الذاتية، وفي استطاعتنا تغيير اي برمجة سلبية لاحلال برمجة اخرى جديدة ايجابية تزودن بالقوة، واليب في ذلك بسيط وهو اننا نتحكم في افكالرنا،فنحن المالكون لعقولنا وعلى ذلك فيمكننا أن نغير فيها تبعا لرغباتنا.

وقد قال ارنست هولمز في كتابه النظريات الاساسية لعلم العقل: {افكاري تتحكم في خبراتي، وباستطاعتي توجيه افكاري} ...وفي كتابها العودة للحب قالت ماريان ويليامسون: < باستطاعتنا في كل لحظة تغيير ماضينا و مستقبلنا باعادة برمجة حاضرنا... وفي علم البرمجة اللغوية العصبية هناك مبدأ يقول: ج انا مسؤول عن عقلي اذا انا مسؤول عن نتائج افعالي>

من حقـك كـما انـه في اسـتطاعتك ان تفكر بالـشيء الـذي ترغبه،لا يوجد هناك من يستطيع ان يوجه افكارك...افكارك تحت سيطرتك انت وحدك ،ومن الممكن ببساطة توجيـه التحـدث مـع الذات الى الاتجاه السليم مما يحول حياتك الى تجارب مليئة بالنجـاح والسعادة.

وفي كتابهما (تجرأ لتكـسب) قـال جـاك كانفيلـد ومـارك فينس:نحن جميعا متساوون في اننا نملك 18 مليون خليـة عقليـة ، كل ما يلزمها هو التوجيه>

قبل ان تنتقل الى الخطة التـي عـن طريقهـا يمكنـك تغيـير النداءات السلبية الى اخـرى ايجابيـة ذات فعاليـة،دعني اشرح لـك كيف يعمل العقل الحاضر والعقل الباطن.

اذا اعتبرنا ان العقل الحاضر هـو معـد بـرامج الكومبيـوتر وان العقل الباطن هو عقل الكومبيـوتر فـان معـد الـبرامج يجمـع المعلومات من الخارج ويغذي بها عقل الكومبيـوتر ،فمـثلا لـو ان معد البرامج يغذي الكومبيوتر بالرسائل التالية :

انا خجـول... انـا لا اسـتطيع الامتنـاع عـن التـدخين،انا عصبي المزاج انا....فاذا ادخل هذا البرنامج الى الكو

مبيوتر فان الذي سيظهر على شاشـة الكومبيـوتر هـو :انـا خجول ....لا استطيع الامتناع عـن التـدخين ....انـا عـصبي المزاج......

فوظيفة العقل الحاضر هو تجميع المعلومات وارسالها الى العقل الباطن ليغذيه به،وهذا الاخير لا يعقل الاشياء فهو ببساطة يخزن المعاومات ويقوم بتكرارها فيما بعد لا اكثر ولا اقل .

تاكد ان عندك القوة وانك تستطيع ان تكون زتستطيع ان تملك وتستطيع القيام بعمل ما تريده وذلك بمجرد ان تحدد بالضبط ما الذي تريده وان تتحرك في هذا الاتجاه بكل ما تملك من قوة وقد قال في ذلك جيم رون مؤلف كتاب السعادة الدائمة:

التكرار اساس المهارات

كيف تطور طاقتك

لكي تتميز لابد أن تعمل بكل طاقتك

لكي تتميز لا بد أن تعمل بكل طاقتك. لا بد أن تتعلم كيفية التحسين من صفاتك الشخصية وتطوير نقاط قوتك والتخلص من نقاط ضعفك.

بناء أسس التميز:

• عليك أن تقيم قدراتك بموضوعية ثم تحدد الأسلوب الذي تحتاجه لتحسينها.

• من صفات التميز التي يجب تقييمها: الطموح، والعزيمة، والرؤية، والثقة، والقدرة على التعامل مع الأخطار، وروح التنافس، والنقد الذاتي، والقيادة...إلخ.

• تعرف على نواحي الضعف لديك لكي تعالجها.

• بمجرد تقييمك لنفسك، لا بد أن تحدد الأهداف التي تريد ويمكنك أن تحققها. اسأل نفسك ماذا تريد أن تكون في نهاية كل فترة زمنية معينة، وقارنها بما أنت فيه الآن ثم حدد الفجوة الفاصلة بين هذا وذاك، وحاول أن تجتازها.. حدد طموحاتك بعيدة المدى واقتنص الفرص التي تدفعك للأمام.

قم بتحسين صفاتك الشخصية باستمرار:

• لا بد أن تضع خطة عمل معقولة لتحقيق أهدافك، ويجب أن تكون محددة الزمن وأن تترجم إلى أرقام وحقائق ثابتة.



• لو ضاعت منك فرصة لا تضيع الوقت في الندم عليها، لكن فكر في أسباب ضياعها، وتعلم من أخطائك.

تعرف على نواحي الضعف لديك لكي تعالجها

• ادرس لتحصل على المزيد من المعارف والمهارات والكفاءات المطلوبة لتحقيق أهدافك وللتقدم في أقصر وقت ممكن.

• اسع للحصول على العمل الذي يمنحك الخبرة التي تريدها.

• حاول الارتفاع بمستوى تحملك للمسئولية.

10 مهارات لجذب ماتريد

(1) تعلم فن الحياة الطيبة

ان الناس تجذب تلقائيا ما تريد لكن غالبا ما يكون ما تريد ليس جيدا بسبب ان غالب الناس لا يعرفون الطيب من الحياة ينبغي لك في بداية الامر ان تحدد الحياة الطيبة وما تعني ان هذا يستدعي دراسة دقيقة في فن الحياة الطيبة والنجاح لا تركن .

الي ما عندك من معلومات دعني اعطيك حقيقة ان اغلب الناس لا يشعر اكثر من مجموعة بيسطة من المشاعر غالبا ما تكون ـ 8 — 10 مشاعر ، بينما يشير بعض المختصين الى ان المشاعر الانسانية تتعدي الثلاثمائة نوع من المشاعر السبب ان اغلب الناس لا يعرفها ولم يستشرعها فكيف يطالبها ان مثل الناس في طلب ما يريدون كمثل الاعرابي الذي قيل له اطلب ما يريدون من المال فطلب الف دينار فلما سئل لما فعلت ذلك ولم تطلب الف الف دينار قال : لم اعرف ان بعد الف عدد اغلب الناس لا يعرفون معني السعادة الحقيقي فقد يطلب مثلا المال ويجتهد بطريقة جيدة فيحصل عليه لكنه يفشل في تحقيق السعادة لانه اصلا لم يطلبها فيحبط بسبب عدم سده للحاجه الاساسية التي يريد .. وهي السعادة والشعور بالحب .

يجب ان يكون العلم والالمام في الحياة الطيبة موجودا قبل الطلب فمثل من يحسن الجذب ولا يعرف الحياة الطيبة كمثل ذلك



المهندس / الذي يعرف كيف يبني ويتقن عمله غير انه لم يشاهد امثله جيده من المعمار ولم يتعلم روح المعمار فقد يبني معمارا متقنا وجميلا لكن مهندسا اخر قد يبني معمارا جنبه اقل اتقانا لكنه يجذب اناسا اكثر بسبب ان معماره اكثر فائده للاخرين وفهما لمتطلباتهم وغير ذلك .

تعلم فنون الحياة الطيبة حتى تعرف ما تريد من الخيارات الواسعة ان الذي يعتقد ان الدنيا اما حياة تسر الصديق واما ممات يغيظ العدا فسوف يكون اما في المعاناة او ميتا ان الشخص الذي يعتقد ان العيش اما عيش الذئاب اما عيش الارانب سوف يكون اما شخصا ظالما متهكما واما شخصا وديعا مسلوب الحقوق الشخص الذي يعتقد ان الدنيا دار بلاء فسوف يصنع كل يوم كربلاء وحتي نصحح هذه المعلومة فان الدنيا دار ابتلاء أي اختيار يجب قبل الطلب معرفة الخيارات ان الدنيا بدون خيارات ضيق وهم و معاناة مستمرة وهي بالخيارات تتسع .

(2) اختر من بين الخيارات الجيدة :

بعدما تكون تعلمت فعلا خيارات الدنيا الكثيرة والوفيرة التي اودعها الله في بالانسان وفي الارض وفي الكون يمكنك ان تختار ما تريد من افضل الخيارات المتاحة ينبغي ان تكون هناك خيارات كثيرة تختار منها وهي سياسة الناجحين والسعداء اذا لم تكن عندك خيارات كثيرة فهذا يعني انك بعد لم تبلغ المستوي المطلوب لقانون الجذب انت في هذه الحالة سوف تجتذب غير الجيد

في حياتك تعلم دائما تصنع الخيارات وتجدها ثم تختار منها ولا تكن ضحية الواقع والظروف والخيار الواحد او الخيارات القليلة .

يجب ان ترى ان الحصول على الحب يمكن ان يكون من مليون فتاه في الدنيا والاف في بلدك مهما كان وضعك او حالك او غير ذلك يجب ان ترين اذا كنت فتاة ان عشرات الالاف هنا وملايين هناك ينتظرون مثلك ويبحثون عنك هم في القدر .

(فوق سطح المنزل)) .

بانتظار ان تجتذبهم (بالريسيفر) من خلال وضع الخيار الصحيح ان الشعور ان الحب لا ياتي الا من خلال هذا الشخص او اني لا يمكن ان احصل على الحب الا وهو الحب الذي غالبا ما ينتهي بالمتاعب والمشاكل والمحاكم والخلافات الكبيرة ينبغي ان يكون الشخص الذي يعيش معه باادرتك وليس بحاجتك يعني انك تريد ان تعيش معه ولست بحاجة للعيش معه الادارة تعني الخيار اما الحاجة فلا تعني ذلك .

ومثل ذلك في المال ، فالذي يطلب المال للعيش او لاذلال الاخرين او للسلطة فسوف يجني متاعب لكن من يطلب العمل المتقن ياتيه المال تلقائيا ويتمع به لانه اصلا لم يكن شغوفا به ان الذي يرى انه مضطر لهذا العمل فسوف يجني التعب واذا كان لا يحب العمل فسوف يجني التعاسة والضغوط اليومية في العمل ان الاعمال تملا الدنيا والرزق مكتوب والسعي الصحيح على ابن ادم دع خياراتك الجيدة مفتوحة وكثيرة واختر منها الافضل .



(3) حدد بالضبط ما تريد ؟

اقض بعض الوقت لتحديد ما تريد بالضبط اذا قلت اريد ان يكون غنيا او ان اكون جميلة او انجح في حياتي او اكون سعيدا او اتزوج واتستر او ابني اسره سعيدة او مثل ذلك فانه يعمل مع الاماني والتفكير الايجابي لكن لا يعمل بالضرورة مع قانون الجذب .

المطلوب ان تكون محدد الهدف مثل : اريد ان احصل على الشهادة الجامعية في علوم الكمبيوتر هذا هدف محدد هاهنا امثلة من الاهداف المحدده كذلك .

- اريد ان احج هذا العام .
- اريد ان اتزوج من فتاه سعودية . عمرها 28 سنه من مدينة الرياض .
- اريد ان اعمل في مجلة فواصل في قسم التغطيات العلمية .
- اريد ان اشتري سيارة هوندا 2003 حجم متوسط .
- اريد ان اكتب قصه الفتي المغامر العبره في القيم والمعاني للاطفال .

وهكذا من الاهداف المحدده بالضبط لا تستخدم لفظ لا اريد مثل لا اريد ان اقلق . او لااريد ان اكون فقيرا ... في الغالب يقلق قل ماتريد وليس ما لا تريد لا تضع اهدافا كبيرة غير واضحة



المعالم اذا كان هدفك كبيرا اصلا فجزئة اجزاء يمكن متابعتها وانجازاها لا تقل مثلا اريد ان شخصيا صالحا قم بالتجزئة مثل اريد ان اكون احترف تفسير الجاليات .. الخ .

(4) قم بالاستشارة و الاستخارة :

بسبب ان هذا الموضوع يعمل السحر فاننا ننصح اولا بالاستشارة والاستخارة وعمل دراسة جيدة بالاستمرار اولا : في الحصول على ماتريد افعل التالي :

- سل نفسك ماذا سافقد لو حققت ذلك من ممكن ان يتضرر لو حققت ذلك ما الذي سيجري لو لم احقق هذا الهدف هذه الاسئلة ستساعدك في الوصول للقرار .

- اذا استمرت الحيرة ثم بالاستخارة لا تقم بالاستخارة اذا كنت متاكدا : الاستخارة للحيرة .

- اذا استمرت بعض الحيرة شاور من تثق بهم لا تشاور الفاشلين والمحبطين والمتشائمين عادة ماتاتي ثمرة الاستخارة على الناس .

- قرر بعدها وفقا للدراسة والاستخارة والاستشارة .

(5) حدد رؤية قمة تحقيق الهدف :

بعد ان تكون حددت الهدف ضع الرؤية أي الصورة لهذا لدف وكلما كانت الرؤية اوضح كلما كان ا لجذب اقوي مثال لو ن هدفك مثل ما ذكرنا في الاول من انك تحصل عليالشهادة امعية في علوم الكمبيوتر فينبغي لك تحديد رؤية قمة تحقيق



الهدف وقد يكون هنا مثلا تعليق الشهادة من جامعة الملك عبدالعزيز ومختومة من رئيس الجامعة والعميد على حائط مكتبك الخاص او قد يكون رؤية نفسك وانت تستلم الشهادة يوم التخرج يجب ان ترى ذلك قبل ان يحدث وفقا لقانون الجذب فان الاحداث لا تنجذب حتى تراها دعني اعينك هنا في هدف من الاهداف وليكن الهدف نفسة الذي ذكرناه هنا من التخرج وليكن مثلا خيارك يوم التخرج .

اوجد مكانا هادئا وامنا ،،

ادخل في مرحلة استرخاء (استعن بشريط استرخاء اذا شئت) اذا لم تعرف كيف فقط استرخ وانت جالس او مستلق .

تخيل انه يوم التخرج وانك من بين الجمهور المتخرج المنتظر لدورة تخيل الصورة بوضوح لاحظ الالوان واسمع الاصوات بوضوح واشتم رائحة الملابس او البخور في الصالة او ملابس التخرج تخيل ذلك بالتفصيل فكلما كان التفصيل ادق واقوي كلما كان تحقيق الهدف اوقع واقرب .

تخيل بعدها نداء اسمك ثم قم واستلم الشهادة وسلم على العميد او رئيس الجامعة واسمع التصفيق او التهاني بوضوح .

ثم انظر الي وجهك وانت قد استلمت الشهادة مبتسما انك حققت الهدف وتذكر يوم قرات هذه المقالة وجلست جلسة التخيل تلك .



وانت في قمة التخيل قم بعمل حركة في يدك في الغالب لا تعملها ستذكرك في المستقبل بنفس الصورة والمشاعر اذا عملتها انتبه ان تعملها في قمة الشعور عند استلام الشهادة وليس في نهاية المنظر .

الان ارجع بهدوء الى واقعك .

من وقت لاخر ذكر نفسك بالمنظر والمشاعر بعمل نفس الحركة التي عملتها بيدك وذلك لتاكيد .

البرمجة وتفعيل الجذب هذه الجلسة هي جلسة برمجه وجلسة تاكيد للجذب .

(6) قم بعمل تمرين قانون الجذب :

هناك عدة طرق اقترح عليك تمرين 21×14 يعني 21 مرة ضرب 14 يوما قم باختيار جملة تاكيدية لجذب الهدف في مثالنا السالف ستقوم باختيار (انا الان متخرج من الجامعة بعلوم الكمبيوتر) يجب ان يكون الهدف في المضارع وليس المستقبل او الماضي . ولذا اقترح التاكيد عليه بـ (الان) يجب ان يكون الهدف ايجابيا كما ذكرنا وليس فيه نفي مثل (لا اريد ان اعيش بدون شهادة) او (لن اتكاسل في الحصول على الشهادة الجامعية)

ان الذي ستقوم به هو كتابه هذه الجملة الايجابية 21 مره تكتب بعد كل مرة منها ردة الفعل مثال .

(1) انا الان متخرج بشهادة علوم الكمبيوتر .

- الحمد لله سوف يكون .



(2) انا الان ..

قد تكون ردة الفعل سلبية مثل (لا اعتقد او (مستحيل) قد تكون محايدة مثل (يارب)

او (ان نشاء الله) وقد يكون ايجابية مثل (اكيد) او (راح يصير) وقد تكون ليست في الموضوع مثل تاخرت عليزيارة والدتي لازم اتصل فيها (او نسيت اذكر المسؤول في العمل بموضوع اتصال احدي الشركات فيه) بغض النظر عن ردة الفعل فقط اكتب الموجود في ذهنك فور كتبة وقراءة الجملة افعل ذلك 21 مرة دون انقطاع اذا انقطعت من التمرين بسبب تحدثت الي احد او توقفك لاي سبب عدا انتفكير فهذا يمكنك ان تكتبه اذا توقفت فابدا التمرين من الاول افعل ذلك كل يوم في أي وقت من اليوم لمده 14 يوما اذا نسيت ونمت نومة الليل ولم تفعل التمرين فابدا من جديد أي من يوم واحد افعل ذلك 14 يوما دون توقف ان انقطاع فقط مرة في اليوم .

افعل هذا التمرين مرة واحدة فقط في السابق كنت اقول كررة لكن تبين لي ان ذلك يتنافي مع القناعة واليقين افعله مره واحده فقط 21 مره 14 يوما بالكامل .

في السابق كنت اقول ايضا انه ليس من المهم اذا كنت تؤمن اولا تؤمن بفعالية التمرين والان اقول لا اذا كنت لا تؤمن بفعاليته فاتركه وافعل شيئا اخر تؤمن بفاعليته .



لا تخبر احدا عن التمرين الخاص بك حتى تتم المهمة واستعن على قضاء حاجتك بالكتمان حتى لاتفقد حماسك ومصداقيتك .

(7) ادع وتناس الموضوع :

الان قم بالدعاء واذا كان الامر كبيرا بصلاة الحاجة ركعتين تقرا في الاولى الاخلاص وفي ا لثانيه الكافرون ثم ادع في سجودك (سبحان الله العظيم) رب العرش الكريم الحمد لله رب العالمين اسالك موجبات رحمتك وعزائم مغفرتك والعصمة من كل ذنب والغنيمة من كل بر والسلامة من كل اثم لا تدع لي ذنبا الا غفرته ولا هما الا فرجته ولا حاجه هي لك رضى الا حققتها لي يا ارحم الراحمين) ثم تقول ما تريد مثل (حقق لي النجاح والشهادة في علوم الكمبيوتر) بعد ذلك انس الموضوع وثق بانه سوف يتحقق فعلا انس الموضوع ان تفكيرك في تحقيقة بكثرة دليل التشكك لكن ليس هناك مانع من رؤية نجاحك فهذا فقط يجذب اقوى ويعزز البرمجه لا تتشكك ففي الحديث (ادعوا الله وانتم موقنون بالاجابه))

. ضع خطه عمل :

ان قانون الجذب مهمته فقط جذب الفرص نحوك لكن ليس من مهمته تحقيق ما تريد .

انتبه لهذه النقطة الجوهرية ان كل مافعلته هو تاكيد جذب الفرصه لتحقيق ذلك لكن شيئا لم يحصل اذا لم وقبل ان تفعل أي



شيء عليك اولا ان تخطط بطريقة صحيحة توفيرا للوقت وتحديدا للمسار وباختصار فان خطتك يجب ان تجيب على الاسئلة التالية :

1 – متى تريد تحقيق ما تريد ؟

2 – متي ستبدا بتحقيق ما تريد ؟.

3 – هل ستشرك معك احدا ام ستقوم به وحدك .

4 – ما الذي تحتاجه لتحقيق ما تريد .

5 – متى تعرف انك حققت ما تريد .

6 – ما الذي يمكن ان تبدأ به فورا لتحقيق ما تريد ؟

اجب عليهذه الاسئلة واكتبها ولك اذا احببت ان ترسمها او تكبرها لتذكر نفسك بها .

(9)قم بعمل برنامج تنفيذ ومتابعة :

الان لابد ان تقوم بتنفيذ المخطط تذكر كما .

قلنا ان قانون الجذب يجلب لك فقط الفرص لكن عليك ان تفعل شيئا لتحقيق ما تريد عندما كنت طالبا في الثانوية في بريطانيا ذلك والوقت كان الاعلام البريطاني .

يهز من اليهود ووضعوا نكته مرا استفدت منها حكمه رغم اعتراضي الشخصي على اهانه أي احد بدينه كان هناك رجل يهودي متعبد يسال الله كل يوم ان يكسب ورقه اليانصيب واستمر على ذلك كل يوم لاكثر من سته شهور فجاءة صوت من السماء : الا تشتري الورقة اولا) كثيرون يسالون لكنهم لا يقومون بادني عمل للحصول على ما يريدون هم يودون ان تمطر السماء حلولا



ويحضرني ايضا قصة ان رجلا عابدا كان في احدي القرى فجاء ذات يوم فيضان غطى القرى القريب فجاءت الانذرات الي هذه القرية ان اخرجوا من القرية لان الفيضان قادم فخرج الناس سوى هذا الرجل فجاءت الشرطة يحذرون الناس وطلبوا منه الخروج لكنه ابي وقال : ان الله سوف يحميني فجاء الماء يسيل فجاءت السيارات الكبيرة وطلبوا منه الخروج لكنه قال (ان الله سيحميني . وارتفع الماء وصعد هو الدور الثاني حتى جاءت فرق انقاذ بمراكب وطلبوا منه ان يركب معهم لكنه قال : ان الله سيحميني واعتلي الماء فصعد السطح وجاءت طائرة مروحيه تجوب المناطق بحثا عن ناجين طلبوا منه ان يتمسك بحبل من الطائة لكنه رفض وقال : ان الله سيحميني) فاعتلي الماء حتى بلغ فمه فصاح : (ياالله انقذني . احمني) فجاءة صوت من السماء : الم نرسل الانذرات والسيارات والمراكب والطائرات كيف تريد ان ننقذك ؟) ان هذه القصة الميتافورية تحكي واقع كثيرين حتى لا تكن مثل هذا العابد او ذاك اليهودي قد بالتطبيق والانجاز للحصول على ماتريد ضع لنفسك برنامجا محكما دقيقا وضع له طريقة للمتابعه اذا لم تكن تعرف كيف فتعلم كيف تخطط وتتابع منجزاتك في الحياة .

(١٥)خطط لما بعد ذلك :

ان الذكاء دائما ان تري ما في الافق ابدا في النهاية في ذهنك خطط مسبقا لما تريد بعد ذلك سل نفسك هذا السؤال : (واذا



حققت هذا الشيء فماذا يحققه لي ذلك حتى اكثر اهميه) ثـم اجـب وبعد ان تجب سل نفسك السؤال نفسه مـرة اخـرى : واذا حققـت هذا الشيء فماذا يحققه لي ذلك حتـى اكثـر اهميـة) ثـم اعمـل عـلى تحقيق هذه الاجابات بطلب محدد وقمة رؤية وخطة محكمة .

تعلم التخطيط الشخصي الاستراتجي فقد يسعفك حياك .

ملخص التطبيقات :

1 - تعلم صناعة الحياة الطبية .

2 - حدد مجموعة من الاختيارات الجيدة ثم اختر ما تريد .

3 - تاكد من انك فعلا تريد وان ذلك لن يكلفك اكثـر ممـا يربحك .

4 - حدد بالضبط ما تريد بجملة مختصرة .

5 - حدد رؤية قمة تحقيق الهدف .

6 - قم بعمل تمرين 21×14

7 - ثم بالدعاء وتناس الامر .

8 - ضع خطه عمل .

9 - قم بالتنفيذ والتطبيق كل يوم على خطوة .

10 - خطط لما بعد ذلك .

مهارة عدم التفكير في أي شيء

كيف تتدرب على عدم التفكير في أي شيء أثناء فترة الراحة العقلية ؟

1 أغلق الهاتف ، والتلفزيون ، ثم اجلس في غرفة هادئة حتى لا يزعجك أي شيء لمدة تتراوح ما بين 5 إلى 10 دقائق .

2 اجلس مستريحا في مقعد ذي ظهر مستقيم مع وضع قدميك على الأرض في وضع مستقيم ، ويفضل أن تخلع حذاءك حتى تشعر بارتياح قدميك .

3 لا تجلس في وضع مائل أو لاتتكيء على أحد جنبيك ، بل اجلس في وضع منتصب ومستقيم ، ولكن بارتياح واسترخاء .

4 ضع يديك على أحد فخذيك في هذا الوضع : ظاهر أحد اليدين في راحة اليد الأخرى .

5 أغمض عينيك ، ولكن بشرط أن تلاحظ تنفسك ، لاحظ ارتفاع وانخفاض النفس الذي تخرجه في حالتي الشهيق والزفير .

6 حاول أن ترسم ابتسامة عرضة على وجهك في حالة إخراج النفس ، ولاحظ جميع جسدك بينما أنت جالس على المقعد .

7 امنح جسمك فرصة للاسترخاء التدريجي ، من الرأس إلى القدم .

8 بينما تتنفس في حالة الشهيق ، تخيل أن رأسك يمتلئ بالطاقة التي يعود إليها نشاطها التدريجي ، وأثناء التنفس في حالة

الزفير ، تخيل أنك تخرج مع التنفس كل الضغوط والأفكار ومصادر القلق والإزعاج من رأسك .

9 قم بإعادة التمرين مع ملاحظة الرقبة والصدر والذراعين والساقين والقدمين .

10 تذكر أن تبتسم في حالة الزفير فإن هذا يساعدك كثيراً على الشعور بالارتياح .

11 الآن ، بعد أن يكون جسدك قد نال قسطاً من الراحة ، أعط عقلك أيضاً قسطاً من الراحة . قم بالعد من 1 إلى 10 بدون فقدان التسلسل أثناء عملية الزفير . قم بذلك ثانية لمدة 1020 دقيقة .

12 إنك تقوم بإحصاء مرات التنفس في الشهيق والزفير كوسيلةللاسترخاء وزيادة التركيز

المهارات الـ10 للتفكير الإيجابي

(1)أكد ثقتك بنفسك فالثقة بالنفس هي أساس النجاح

(2) ابتعد عن المحبطين ومثبطي الهمم ، وتجاهل الذين يسعدون بترديد كلمات الاحباط واليأس والألم والبؤس

(3) رؤيتك لذاتك واعتزازك بنفسك هما سبب نجاحك

(4) استحضر جميع الأفكار الإيجابية التي تسعدك وتشحذ همتك

(5) ابتعد عن مقارنة نفسك بأي شخص آخر وخصوصا الفاشل في حياته

(6) لا تستمع الى اصحاب الشكوى من سوء الحظ والظروف لأنهم بدون أن تشعر يتركون لديك شعورا سلبيا وذلك يمكن أن يقلل من طموحاتك

(7) اعرف نقاط قوتك وركز عليهاواعرف نقاط ضعفك وتغلب عليها

(8) لا تقلل من قدرات الآخرين أو شأنهم أوقيمتهم لأن النظرة السلبية للآخرين تنعكس عليك أنت بالدرجة الأولى

(9) اعرف هدفك لأنك بدونه ستشعر أنه لا قيمة لك في الحياة

(10) تعود أن تنظر اليالأمور نظرة موضوعية عقلانية دون تحيز





5 مهارات لتقول (لا) دون أن تشعر

أن تقول " لا " دون شعور بالذنب هي مسألة عقلية أكثر منها مسألة خضوع .فقليل من الإعداد العقلي سيقلل من رهبة المهمة . وإليك بعض النصائح التي تجعلك تقول " لا " بثقة أكبر .

1_ التفكير في العديد من " اللاءات " التي مررت بها .

بالتأكيد هناك العديد من لم يحضر دعوتك له ، أو كان هناك من أنكرك في العديد من المجاملات والامتيازات ، كما أنك مررت ببعض الصدمات العاطفية . في النهاية هل كان الأمر بهذه القسوة ؟ هل انتهى الأمر بأنك كرهت الشخص الذي قال لك " لا " ؟ لا ، لقد بقيت على قيد الحياة ، ولذلك لا تفترض أنك توقع ضربة قوية بأن تقول " لا " للشخص الآخر .

2_ اتخاذ " لا " كإجابة

إذا كانت لديك بغض التجارب السيئة ، ولكن لا تجعل ما تبقى من الآلام تمنعك من قول " لا " عندما تحتاج لذلك . لن يجعلك شخصية قاسية القلب ومتبدلة الشعور لأنك ستقولها على نحو رحيم .

تعلم أن تتلقى اللاءات دون صعوبة وأن تتقبلها بكل كرم كجزء طبيعي من الحياة وستصبح أقل خوفاً من قول " لا " للآخرين .



3_ التعلم من الآخرين

بعض الناس مهرة في قول " لا " حتى إنك لا تلاحظ ذلك عندما يقولونها وينتهجون نبرة ودودة وعطوفة ويقومون باتصال بين الأعين .

4_ النطق !

اختر مجموعة من إجابات ال " لا " من هذا الكتاب وتمرن على إلقائها بصوت عال . اختر منها ما تستطيع أن تقوله لشخص تعرفه . وفور أن ترتاح لسماع نفسك تتحدث ، فلن يكون من الصعب أن يسمعك الآخرون .

5_ تظاهر حتى يمكنك الأداء

تخيل نفسك وأنت تقول " لا " بكل قوة وثقة . ثم انطلق وتصرف وكأنك بالفعل قوي وواثق من نفسك . سيستجيب لك الآخرين بهذه الطريقة ويتعاملون معك على أساسها وستشعر بالقوة والثقة أكثر فأكثر ولن تحتاج إلى أن تتظاهر .

فلسفة النمل... تعلمها وحاول أن تطبقها بحياتك

اولا: لتصل هناك عدة طرق :

1 - إذا كان يقصد مكانا وحاولت إيقافه فإنه سوف يبحث عن طريق آخر.

2 - سيصعد أو سينزل أو سيلتف.

3 - سيستمر في البحث عن طريق آخر.

العبرة:

لا تترك البحث عن أي سبيل يوصلك إلى ما تريد.

ثانيا: النمل يفكر بالشتاء طوال الصيف:

1 - لا تكن لا مباليا فتظن أن الصيف يستمر للأبد يا عزيزي.

2 - النمل يجمع طعامه للشتاء من منتصف الصيف.

3 - يجب أن تفكر بالصخور كما تستمتع بالرمل والشمس.

العبرة:

من المهم أن تكون واقعيا.. انظر للأمام.

ثالثا: النمل يفكر بالصيف طوال الشتاء:

1 - خلال الشتاء يذكر النمل بعضه بعضا: هذا لن يدوم طويلا.

2 - في أول يوم دافئ يخرج النمل.



3 – ما إن يعود البرد حتى يغوص النمل في جحره، ولكنه يعود للظهور بمجرد أن تظهر الشمس.

العبرة:

ابق إيجابيا في كل الأوقات.

رابعا: كل ما يمكنك فعله:

السؤال: كم سيجمع النمل خلال الصيف لفصل الشتاء؟

الجواب: كل ما يمكنه.

العبرة:افعل كل ما تستطيعه وأكثر.

العبرة الكلية:

لا تكن معوقا بالماضي.. فقط اخرج للحياة وافعل شيئا رائعا.

وصفة الدكتور فيل للنجاح

إن الناجحين في الحياة يكونون علي دراية بقواعد اللعبة ويكون لديهم خطة. سواء كنت تأمل في مدواه لعلاقة ما، الحصول علي وظيفة جديدة، التخلص من بعض الوزن الزائد أو التصالح مع النفس، فيمكنك الإستعانة بالخصائص التي يقول عنها د. فِل، إنها شائعة بين الناجحين في الحياة.

إن الناجحين في الحياة يكونون علي دراية بقواعد اللعبة ويكون لديهم خطة. سواء كنت تأمل في مدواه لعلاقة ما، الحصول علي وظيفة جديدة، التخلص من بعض الوزن الزائد أو التصالح مع النفس، فيمكنك الإستعانة بالخصائص التي يقول عنها د. فِل، إنها شائعة بين الناجحين في الحياة.

* الرؤية

يحصلُ الأبطال دائماً علي ما يريدونه لأنهم يعلمون جيداً ما يريدونه. لديهم رؤية مما تجعلهم متحمسين ويسيرون علي الدرب بكفاءة. يمكنهم رؤية ذلك والإحساس به واختباره من خلال عقولهم وقلوبهم. فماذا يعنى النجاح بالنسبة لك؟ فلا يمكنك تحقيق هذا النجاح بدون تخيله والإحساس به.

* استراتيجية النجاح

إن الذين يفوزون بإستمرارية يكون لديهم خطة مليئة بالأفكار و واضحة. يعلمون ماذا يريدون ومتي يريدونه. يدونونه



حتي يبقوا علي يقظة ويتجنبوا أي بدائل أخري لا تقربهم من تحقيق أهدافهم.

* الشغف

هل إنت متحمس للاستيقاظ صباحاً؟ فإن الذين لديهم شغف يكونون كذلك، وتجدهم متحمسين لما يفعلونه. إنك في حاجة لتحيا وتتنفس الذي تتمناه، وإن تستثمر هذا الحماس في كلا من الرحلة والهدف.

* التآقلم مع الواقع

إن الناجحين لا تجد في حياتهم مكاناً للرفض أو الخيال. قد تجدهم أكثر نقدا للذات وليسوا واهمين بالذات وتجدهم يأملون في الوصول إلي القمة ولكن بمقايس عقلانية. يتعايشون مع الواقع، حيث إنه السبيل الوحيد لتحقيق آمالهم.

* المرونة

الحياة ليست فقط رحلة نجاح. فقد تجد ان أفضل الخطط الموضوعة يمكن استبدالها وتغيرها أحيانا. كن علي علم بكل المستجدات. خذ في الاعتبار إمكانية الإستعانة ببدائل أخري صالحة. تقبل أن تكون علي خطأ وكن علي استعداد للبدأ من جديد.

* تحلي بروح المخاطرة

إن دائمي النجاح يرغبون في الخروج من حيز الطمأنينة وتجربة أشياء جديدة. يكونون علي استعداد لإقتحام المجهول إذا



لزم الأمر، تاركين حياتهم الهادئة المعتادة التي لا تتحلي بروح التحدي من أجل الحصول علي المزيد.

* تكوين خلية قوية

أحط نفسك بمجموعة من الأفراد الراغبين في نجاحك. فإنهم سوف يدفعوك لتحقيق هدفك. تكاتف مع من لديهم موهبة وقدرات ليست لديك. فبالتأكيد سوف تفيد وتستفيد من وجودك مع مجموعة من الناجحين.

* اتخذ القرار

إن الأشخاص الناجحين لا يجلسون فقط يفكرون فيما يريدون. إنما يتخذون خطوات ذات معني وهدف موجه بإصرار وثبات. فكل خطوة تضعهم صوب النتائج التي يرجونها.

* حدد الأولويات

إن الذين يحافظن دائما علي النجاح يتعاملون مع التحديات بإسلوب مُتسلسل. فهم ملتزمين بإدارة أوقاتهم بإسلوب لا يسمح لهم بإضاعة الوقت في الهدف الثاني أو الثالث، بينما الأولوية تكون للأول.

* اعتني بنفسك

إن الناجحين يعرفون كيف يدبرون أمورهم جيدا. فإنهم المصدر الأساسي لتحقيق أهدافهم. فيحافظون على سلامتهم العقلية، البدنية، الحسية والروحانية.





التركيز

كيف تطور مقدرتك على التركيز

1 - افعل ما تره ضروريا لضمان فهم ما تقرأ أو ما تدرس.

ادرس المحتوى يوما بيوم.

اربط المعلومات المدرسية بالمعلومات العامة خارج نطاق الدراسة.

اقرأ كل كلمة بعناية تامة وتتبع أفكار الكاتب.

2 - حاول الاستمتاع بما تدرس.

كن يقظا لما قد تكون له علاقة بالمادة من قراءات ومشاهدات خارج سور المدرسة.

البحث عن المبادئ العامة في الفصل المدروس من الكتاب يسهل من قدرتك على التركيز.

غير المادة ونوع النشاط الذي تقوم به فاقرأ ساعة وأكتب ساعة أخرى لكي لا تشعر بالملل.

3 - ضع هدفا في ذهنك وأنت تذاكر.

حدد أهدافا قصيرة المدى وأنت تؤدي واجباتك القرائية.

حدد أهدافك التي تريد إنجازها بما يتناسب مع الوقت المخصص لتحقيقها فان كان الوقت قصيرا جدا شعرت بالفشل، وإن كان الوقت طويلا جدا شرد ذهنك.

4. افعل كل ما بوسعك لاستمرار تركيزك أثناء المذاكرة.



خذ فترة من الراحة تتراوح ما بين 5-10 دقائق بعد كل 45-50 دقيقة من الدراسة.

لا تدع أي مشتتات من حولك تضايقك بل تصرف بصورة حكيمة ثم ارجع إلى عملك.

لا تسمح للقلق والخوف بالتدخل في تركيزك الذهني حتى لا تواجه صعوبة في تحقيق أهدافك الدراسية.

5- جرب تحويل نظام الدراسة الجيدة إلى عادات ثابتة.

ادرس وفق جدول أو نظام معين لأن ذلك سيساعدك على تكوين عادات دراسية نافعة.

نظم دراستك على أساس وضع المادة الصعبة والأقل متعة بالنسبة لك بالوقت الذي يفترض أنك قادر على التركيز بسهولة، والمادة الأكثر متعة والأقل صعوبة بالنسبة لك في الأوقات التي لا تكون فيها يقظا تماما.

6- حاول التأكد من الحصول على نتاج مذكراتك المثمرة.

وجه بعض اهتمامك لتحديد ما يمكن عمله للحصول على درجات جيدة تتناسب مع جهودك.

كافئ نفسك عند الحصول على درجات جيدة بأخذ قسط من الراحة.

ما قد يبدو قليل الأهمية من معلومات أو قدرات الآن يحتمل أن تثبت أهميته في المستقبل، لذا خصص وقتا للدراسة وكن



سعيدا بالمعلومات بدلا من تضييع الوقت في التساؤل عن مدى أهمية دراسة هذه المادة أو تلك.



قوة التركيز

غالبا ما نتساءل عن الشيء الذي ينقص العديد من الأشخاص المتفوقين والمثاليين لتحقيق النجاح؟ فغالبا ما تتوفر الروح ، والعزيمة، والعديد من الأفكار، والمشاريع. بالإضافة إلى الفرص، والإمكانات، والاحتمالات أمامهم. ولكن على أية حال، يميل البعض إلى انجاز كل شيء مرة واحدة، وبالتالي ينتهي المطاف بهذه المشاريع والأفكار منقوصة مع أجزاء غير منتهية.

ويقول الخبراء بأن الأفكار، والمشاريع، والطموح مكونات أساسية للنجاح، ولكنها غير نافعة ما لم يكن هناك قوة تركيز تقوم بترتيب هذه الأفكار، ومنحها التصور المناسب لتحقيقها على أرض الواقع، وإلا فأنها ستظل حبيسة العقول، وما أكثر ما ننسى.

ويبدو أنه كلما زادت الأفكار، كلما تولدت أفكار أكثر. وغالباً ما تأتي الأفكار الخلاقة في الصباح الباكر، وقبل النوم، وحتى في منتصف الليل، عندما يكون العقل في أوج هدوئه، واستيعابه. ولكن بالرغم من ذلك، نفقد هذه الأفكار سريعا لأننا ببساطة لا نركز بها.

وبالرغم من أنك قد تكون مشغولا ، وأمامك الكثير من المهام لتنجزها، إلا أنها غالبا ما تتبعثر وينتهي الأمر بك منجزا أنصاف الأعمال. وقد يصيبك هذا بالملل والضجر، والإحباط. والشعور بأنك تقوم بالعديد من الأعمال مرة واحدة.



إذا كنت شخصا يملك العديد من الأفكار، والمشاريع، والأمور التي تريد أن تقوم بها، فيجب أن تعلم هذه الحقائق.

اقبل بحقيقة انك لا تحتاج القيام بكل هذه المهام مرة واحدة. قد يخالجك شعور بالخوف وهو أمر طبيعي، ولكن حدد أولوياتك.

عندما تختار أن تركز على القيام بعمل ما كل مرة، فأنت تمر بتجربة تحقيق النجاح. التركيز يبني الطريق لنتائج أكثر ثباتا، بالإضافة إلى إفساح المجال للمزيد من الإنتاجية، والفعالية. وعندما تكون مستعدا للتركيز ننصحك بأن تبدأ باختبار كل الاحتمالات. اكتب ما تفكر به على الورق، فالأفكار مكانها الورق لا الدماغ. عندما تصبح الأفكار أمامك، يأتي دور التركيز. يمكنك اختبار هذه القدرة عن طريق التفكير في ثلاثة أفكار لمشروع ما، اكتب هذه الأفكار وركز بها جيدا.

أي هذه الأفكار يعبر عن أحلامك، وأيها يعبر عن أهمية بالنسبة لك، وأيها يجعل قلبك يخفق فرحا. اكتب الأسباب التي تجعلك تسعى لتحقيق هذه الفكرة. أن كتابة الأسباب سيساعدك على تطبيقها بشكل منطقي.

وأخيرا

لا تتخلى عن الفكرة إلا بعد تطبيقها، ولا تقف في منتصف الطريق، فالطريق إلى النجاح يكون بالتركيز، والمثابرة، والعمل الجاد والمستمر.



إدارة الوقت

100 مهارة لتوفير الوقت وسرعة الانجاز

التفكير

1 ـ لا يوجد وقت كافي لعمل كل شئ ، تقبل هذه الحقيقة ببساطه . لذا من الضروري التركيز على الأشياء الأكثر أهمية . وإذا فعلت ذلك فى كل من عملك وحياتك الشخصية ، فإنك ستنجز أكثر بحسن إدارة الوقت .

2 ـ صفى ذهنك . اهدأ . وركز على مهمتك . تجاهل أي شئ آخر . فالتوتر الزائد يجعل مهمتك تبدو أصعب مما هى عليه . يمكنك التحكم فى صفائك الذهنى بحيث لا تجعل الضغوط الخارجية تؤثر عليك . تفهم جيداً ما يجب عليك فعله وقم به فى هدوء وراحة وثقة .

3 ـ لا تحاول أن تنشد الكمال . فمن السهل أن تقع فى فخ المحاولات لجعل العمل أفضل قليلاً . لكن فى أغلب الأحيان تؤثر محاولات تحسين العمل فى النتيجة العامة ، بالإضافة إلى زيادة استهلاك الوقت والمجهود بدون داعى .

4 ـ تقبل عيوب إنتاجك لأنها طبيعة بشرية . فمن الغير مفيد لوم نفسك . وعندما يقل معدل إنتاجك فإنك تحتاج للتوقف وإعادة التفكير . لا تفكر فى محاولاتك الفاشلة السابقة ، تقبلها لأنها ببساطة طبيعة البشر . واصل عملك .

5 ـ تعامل مع مكان عملك كموقع للإنتاج . هيئ ذهنك للتفكير فى مكتبك كمكان لإنجاز المهام ، فكر باستمرار بهذه



الطريقة ، وستجد نفسك أكثر إنتاجاً كلما تواجدت هناك .
خصص مكان آخر للأعمال والأحداث والأنشطة الأقل أهمية .
وأجعل مكان عملك حصرياً للأنشطة الأكثر أهمية .

التخطيط

6 ـ جهز قائمة بالمهام التى يجب إنجازها. أدرج بها كل الأفكار التى ترد لذهنك. تكمن الفكرة فى أن تدون كل شئ على الورق . لا تتوقف لصياغة أسلوبك أو للتفكير فى أحد النقاط . كل ما عليك هو الاستمرار فى كتابة القائمة حتى تكتمل .

7 ـ درج قائمتك تبعاً للأهمية . وأسهل طريقة للقيام بذلك هى تصنيف كل مادة إلى ثلاثة أقسام رئيسية :

أ ـ عاجل وهام. ب ـ هام وليس عاجل. ج ـ لا هام ولا عاجل.

النقاط (أ) هى الأكثر أهمية لذلك تأخذ الأولوية القصوى دائماً .

والنقاط (ب) تليها فى الأهمية .

أما (ج) فلا تستحق تضييع الوقت بها .

اتخاذ الوقت اللازم لتحديد الأولويات سيساعدك على إنجاز المهام واحدة تلو الأخرى ، دون التوقف لتحديد أهمية الخطوات لإنجاز المهمة .

8 ـ خمن بإحساسك أكثر الخطوات أهمية ، فإنه نادراً ما يخذلك .



9 ـ قم وببساطه بحذف أي خطوه غير هامة مدرجه بالقائمة . اسأل نفسك " ما هو أسوأ ما يمكن حدوثه إن أسقطت هذه كلياً من القائمة ؟ . وإن رأيت أنك تستطيع تحمل النتائج دون خسارة ، احذفها فوراً .

10 ـ أجل المهام الغير ملحة لصالح الأكثر إلحاحاً . فليس من الضرورى عمل كل شئ الآن . أحياناً يعطل العمل من قبل الممولين أو المنفذين أو المستفيدين أنفسهم . احذف ما استطعت ، ثم استغل هذا الوقت لتنفيذ الخطوات الأكثر إلحاحاً لإنجاز المهمة .

11 ـ طور عادة تدوين خطه على الورق لإنجاز المهام ، سواء كانت كبيرة أم صغيرة . فالنجاح الذى يتمتع به الكثيرون يرجع إلى دقة تخطيط حياتهم . ارسم طريقك ثم أسلكه هكذا ، عمل بسيط لكن فعال جداً .

12 ـ استثمار الوقت عامل مطلوب لإنجاز كل مهمة على قائمتك . احسب الوقت اللازم لإنجاز كل مهمة مثل السفر والمقابلات والتخطيط .. إلخ . لا تنسى إضافة وقت ضائع للوقت الفعلى لإنجاز هذه المهام .

13 ـ توقف وفكر فيما تخطط له . كيف يمكن إنجازه بشكل أكثر فاعلية ؟ استغرق دقائق معدودة لتلخيص وبلورة وتبرير خططك . فالخلاصة البسيطة تغنيك عن ساعات من التردد .



14ـ حدد أهدافك . اكتبها واجعلها أمامك . حدد ما تعمل من أجله . سجل أهدافك فى خطتك اليومية وارجع إليها باستمرار . ثم ضع تسلسل زمنى منطقى لإنجاز كل هدف .

15ـ ضع خطه مرنه لكل مشروع . سجل الهدف المراد إنجازه فى قمة القائمة . يمكن تقييم كل مهمة إلى خطوات لكل منها ميعاد نهائى لإنجازها . الفكرة من الخطة المرنة هى أن تقسم الخطوات باستمرار لخطوات أصغر ، وفى كل سلسلة قم بتدريج الأعمال حسب الأهمية . تزودك الخطة المرنة بحلول للمواقف الحرجة مما يؤدى مباشرة لإنجاز مهمتك .

16ـ خطط لكل ساعة من عملك اليومى . حدد أوقات لمهام جدولك اليومى . أعطى لكل مهمة الوقت اللازم لإنجازها . استغل وقتك لمعالجة الأمور ذات الأولوية . وإذا انتهيت من المهمة مبكراً ، ابدأ مباشرة فى إنجاز التالية . استغل الأوقات التى تكون فيها فى ذروة طاقتك لإنجاز المهام الأكثر إلحاحاً. وكلما أكثرت من استعمال تقنية الوقت المحدد لكل مهمة ، كلما أصبحت أكثر مهارة فى تحديد الوقت المطلوب .

17ـ استعد جيداً قبل كل اجتماع . ضع هدف محدد لكل اجتماع . أجعل المجتمعين متوقعين بالضبط ما المطلوب من كل منهم . أخطرهم بجدول الأعمال مسبقاً، وبهذا يمكن أن يساهم كل الحاضرين بشكل أكثر فاعلية . قبل نهاية الاجتماع يجب أن يكون كل شخص قد أدى مهمته السابقة ويكلف بمهمة جديدة .



أظهر التزامك لقيمة أوقات الحاضرين بإنهاء الاجتماع فى الوقت المحدد .

18ـ ركز . حتى وإن كنت مطالب بإنجاز (101) مشروع ، يجب أن تعمل على زيادة مجهودك . هناك الكثير من الإغراءات التى تصرف انتباهك . الكثير من الأشياء الشيقة لتعملها والأماكن لتذهب إليها والناس لتختلط بهم ، فبإمكانك قضاء وقتك بعدة طرق أخرى . لكن إذا أردت أن تنجز فما عليك إلا أن تركز على ما هو أكثر أهمية ، هكذا ببساطه .

19ـ فى نهاية اليوم اقضي 10 دقائق للتحضير لعمل الغد . اكتب قائمة بأولويات اليوم التالى مسبقاً . سيوفر لك هذا وقتاً ثميناً فى الصباح . يمكنك أن تدخل مباشرة فى عملك دون الحاجة لعمل قوائم واختيارات . إتباع هذه الاستراتيجية يضمن لك استغلال اليوم من أوله والعمل على إنجاز أكثر المهام أولوية .

20ـ حدد باستمرار الوقت اللازم لإنجاز كل مهمة . عندما تبدأ فى إنجاز المهام ، فإنك تحتاج للعمل دون أى عوائق وعندها ستشعر بحدوث النتائج المطلوبة بشكل أسرع .

21ـ قسم الأهداف إلى مهام أساسية . لا يهم إن كان الهدف كبيراً أم صغيراً . أى هدف قد يبدو مثل حلم بعيد المنال حتى تبدأ فى تقسيمه إلى خطوات عمل صغيرة جداً يمكن أن تبدأ بها فى الحال . تقسيم الهدف إلى مهام أساسية يجعلك تنجز خطوات

توصلك إلى ما كنت تحلم به . إذا فشلت فى عمل هذا، ستصبح أهدافك أحلاماً بعيدة المنال .

22ـ أعط كل مهمة الوقت الكافى لإنجازها ، هذه هى الطريقة الصحيحة . إنك تحتاج لإنهاء المهمة بالشكل الصحيح من أول محاولة حتى لا تتعرض لضغوط تسارع الوقت المحدد . فلن تستفيد شيئاً من تكرار العمل مرتين .

23ـ حدد خطوات عملك قبل أن تبدأ . خذ وقتك فى عمل خلاصة سريعة للمشروع . قسمه إلى خطوات . وقم بتحديد الوقت . دقيقة واحدة من التخطيط الفعال تغنيك عن ساعة من التفكير . فالتلخيص الجيد للمشروع هو خريطتك لإنجازه بنجاح .

24ـ عد ملف رئيسى لمواعيد التسليم النهائية . اعرف أين تقف فى أى وقت فيما يتعلق بأى مشروع تنجزه . كن مدركاً لماهية الخطوات ومتى يجب أن تنجز. الغرض من ملف مواعيد التسليم النهائية هو أن يساعدك فى الالتزام وتنظيم كل موعد نهائى بشكل مناسب . وعندما يبدو لك أن الموعد النهائى ليس ببعيد ، فمن الأفضل أن تبدأ فوراً بالعمل على المشروع .

25ـ توقع ما لا يتوقع . انتبه للتأخيرات عندما يشترك معك آخرون بمشروعك . إن خططت لها ستكون أقل إحباطاً وقادراً على الالتزام بالموعد النهائى . كن واضحاً مع الآخرين حول ما يجب أن يفعلوه ومتى ؟ لكن عليك إدراك أنه ما من أحد



غيرك ملزم بالإنجاز . راجع بشكل دورى بدلاً من الانتظار للدقائق الأخيرة وهذه هى الوسيلة المثلى لتبقى على الطريق الصحيح .

26- ضع خططك لتطوير زيادة قليلة جداً فى معدل إنتاجك اليومى . التركيز على التحسن القليل يؤدى إلى تحسن ثابت كل يوم . اتخذ قراراً رفع إنتاجك الشخصى بنسبة مئوية صغيرة يومياً . قد يجعلك هذا حذراً فى التخطيط ، لكن تزايد معدل الإنتاج سيكون كبيراً كما أنك ستصبح أكثر كفاءة .

27- ضع الخطط التفصيلية المكتوبة للمشاريع الأكبر . أكتب خلاصة تتضمن نقاط تحدد اتجاه كل خطوه على طول الطريق . أجعل النقاط واضحة ومفصله كما لو أنك تخطط لتنفيذ شئ آخر . إذا حصلت على المساعدة ، يمكنك عملياً إنجاز خطوات إضافية. أما إذا كنت تقوم بالمشروع كله بنفسك، فليس عليك أن تقف وسط العمل لتدرس الخطوة العملية القادمة .

28- أفسح وقتاً إضافياً لبعض التأخيرات الروتينية المؤكدة الحدوث . عندما تحدد نشاطك اليومى إعطى نفسك من 10 : 15 ٪ زيادة فى الوقت . القيام بمثل هذا التدبير للوقت سيجعلك أكثر فاعلية وأقل إرهاقاً .



التنظيم

29ـ هيئ مكتبك لتقوم بأداء عالى وكفء. الكثير من الضوء الطبيعى بقدر المستطاع، مساحة فارغة كافية على المكتب، كرسى مريح، وأى شئ تحتاجه لأداء المهمة المطلوبة على أكمل وجه.

30ـ ضع كل شئ فى مكانه. فى نهاية اليوم، أفرغ مكتبك وارجع كل ملف أو مستند لمكانه المعهود. بهذه الطريقة ستجد كل شئ فى مكانه عندما تحتاجه فى المرة القادمة.

31ـ قبل أن تبدأ المشروع، أحرص على توفر الأساسيات أجمع كل المواد التى تحتاج إليها مسبقاً. بالنسبة للكاتب قد تكون هذه المواد مجموعة أبحاث. وبالنسبة لعامل البناء قد تكون أدوات ومواد البناء التى يحتاجها. جهز ما تحتاجه مسبقاً لتندمج بالعمل دون انقطاع حتى تكمل مهمتك.

32ـ تفادى تكديس الورق فوق مكتبك. أحفظه لتعرف مكانه بالضبط. وقلل عدد مرات استخدامك لكل ورقة.

33ـ استفد من كل المصادر القيمة التى أمامك. يمكنك الاعتماد على حدسك الخاص للوصول إلى ما تحتاج، دون تضييع الوقت فى البحث ومن الأفضل الاستعانة بسكرتير للبحث عن المعلومات. أشياء مثل الأرشيف الحكومى والإنترنت والدليل التجارى قد تكون ذو قيمة كبيرة كمصادر للمعلومات دون تضييع الوقت. استخرج هذه المصادر.



ابدأ فوراً

34ـ قم اليوم بوضع قائمة للغد . يكون معظمنا أقل إنتاجاً فى نهاية اليوم . عندما ترى أن أكثر المهام صعوبة لهذا اليوم قد اكتملت، فإنه وقت الاستعداد لليوم التالى . من الأفضل أن تحتفظ بجدول أعمالك فى ملف مخططك اليومى أو تجمعها كلها على شكل كتيب . بهذه الطريقة سيكون لديك دائماً كل الأعمال والأنشطة اليومية . تحضير جدول أعمالك فى وقت سابق يجعلك تبدأ بداية أفضل فى يومك الجديد . ويجعلك أيضاً تفكر بالخطوات التالية .

35ـ ابدأ كل صباح على مكتب نظيف . وفى المساء قبل أن تنصرف تخلص من أى تراكم للعمل . إن داومت على تنظيف مكتبك كعادة يومية ضمن عملك اليومى ، ستقهر أى عقبه تؤدى إلى الفوضى وتمنعك من التفكير الواضح المبدع . ببساطه ، لا يمكنك القيام بأداء مميز إذا واجهت كل من العمل الكتابى ، ومجموعة من المهام التى يجب أن تنجز فى وقت واحد .

36ـ قم بعمل أبغض المهام أولاً . وذلك عند ما تواجه بقائمة من المهام الثقيلة ، قم بالأكثر بغضاً واحدة تلو الأخرى . ستشعر بعد ذلك أن كل ما يأتى لاحقاً سهل . وستشعر أنك لا تقهر باقى اليوم .

37ـ ابدأ فوراً . اتخذ شعار " قـم بعملـك الآن " . وإن لم تبدأ فلن تنتهى . إذا انتظرت انتظام بعـض الأمـور ، فقـد تفقـدها كلها . إنجاز بعض الخطوات كل يوم يصل بك إلى تحقيق هـدفك . لا تؤجل عملك . قم به الآن .

38ـ كن دقيقاً . طور دقـة المواعيـد إلى عـادة . وفى وقـت قصير جداً سـتنجز أكثـر مـن غـيرك بـــ 97٪ . الدقـة فى المواعيـد ستجعلك تبدو ملتزماً ويوفر لك الوقت والمال . ويجعلـك كـذلك تحترم وقت الآخرين . حضورك للعمل مبكراً يتـيح لـك الفرصـة للتعرف على المـوظفين والإمـدادات الجديـدة ، ويتـيح لـك وقتـاً للراحة ، ووقـت للاسـتعداد الـذهنى أو حتـى عـلى الأقـل وقـت لمراجعة ملاحظاتك .

39ـ استفد من البداية المبكرة فى الصباح . استيقظ سـاعة مبكراً عن المعتاد وأستغل هذه الساعة للقيام بأفـضل أداء . جـرب هذا لمدة شهر وستدهش لما يمكن أن تفعله هذه الساعة لـك . إنهـا وسيلة سهلة لكسب فوائد مميزة.

40ـ ابدأ كل مشروع بخطوة إيجابية . ابدأ بعمل شئ هـام وستشعر بالإنجاز الذى سيساعدك على إكمال يومك . ابدأ قائمتك اليومية بالمهام أو الأعمال البسيطة وقم بوضع خطـة عمـل مفـصلة للمهام الأكثر تعقيداً . تذكر هذه الفكرة البسيطة فى بداية كل مهمة أو مشروع وستبدأ بداية موفقه كل مرة.

أبدع أفكارا منتجة .



41- إذا توفر لديك وقت إضافى أعمل فيه على الخطوة الأكثر أهمية . لأنها هى التى تعطيك القيمة الأعلى أو المردود الأكبر . اسأل نفسك باستمرار

" ما هو الاستثمار الأمثل لوقتى ، الآن ؟ وعندها قم بأكثر الأعمال إنتاجية .

42- واصل التركيز على أي خطوة مهملة ذات أولوية . أعمل عليها باستمرار . واصل العمل عليها بقدر ما تستطيع دون أن تشتت تركيزك، لا يهم مدى صعوبتها أو بغضها أو التحدى الذى سيواجهك . وغالباً ما يتطلب ذلك أن تكون ذو إرادة قوية ، ولكن النتيجة تستحق هذا العناء .

43- انتقل للخطوة التالية في الأهمية على قائمتك. ركز انتباهك 100٪ على هذه المهمة حتى تكتمل . إذا ما أنجزتها أو بذلت فيها أقصى جهد ممكن ، انتقل إلى المهمة التى تليها على قائمتك . واحدة تلو الأخرى ، هكذا ستنهى مهماتك ، وأعمل دائماً على إنجاز الأكثر أهمية .

44- أنجز المهام التى تعود عليك بقيمة مميزة . إعطى المهام السهلة الباقية لمن يؤديها . وهذه وسيلة فعالة جداً لرفع معدل الإنتاج . قم بالمهام الرئيسية التى ستنجزها أنت فقط بأفضل ما يمكن . مهما كانت مهارتك وتجربتك وخبرتك عليك استغلالها عملياً ، بما تحتاجه المهمة . استثمر وقتك وخبرتك بحكمة . دقق فى كل مهمة وقرر أى من الإمكانات المتاحة أكثر فاعلية لإنجازها .



45ـ حول وقتك لأفعال منتجة . حدد الوقت الذى تكون فيه أكثر إنتاجية ، استجمع كل قوتك ، ثم قم بالعمل . استخدم الأوقات الأقل فى معدلات الإنتاج للرد على المكالمات الهاتفية أو إرسال الفاكسات أو للاجتماعات وإدارة المناقشات. لا يمكن لأحد أن يحافظ على معدل إنتاج مرتفع طوال اليوم . يمكن السر فى أن تعرف أكثر أوقاتك نشاطاً . وتقوم فيها بما هو أكثر أهمية من متطلبات العمل .

46ـ استخدم الكمبيوتر بكفاءة . أتبع عادة كتابة الأشياء مرة واحدة ثم قم بتحريرها عند الضرورة على الشاشة . تجنب كتابة الملاحظات التحضيرية باليد والتى تحتاج لتسجيلها على الكمبيوتر فيما بعد . تعلم استخدام قواعد البيانات ومخططات المشاريع وبرامج الجدولة وأى برنامج يفيد عملك وأداءك.

47ـ وفر وقتك . أنجز المهام بأقل الخسائر .كلما قلت الخطوات المطلوبة لإنجاز مهمة ما كلما كان أفضل . أعمل على رفع كفاءتك من خلال استقطاع دقائق أو حتى ثوانى من أعمال روتينية . أنتبه إلى الخطوات المعقدة والغير هامة والمبالغ بمعالجتها مما يضاعف العمل .

48ـ نوع من حجم المهام لتتفادى الإجهاد . بدلاً من تناول مشروعين فى أربعة ساعات ، قم بواحد تلو الأخر ، قسمهم إلى مهام تنجز كل واحدة فى 30 دقيقة . حاول أن ترتب مهامك



من الصغير للكبير ، عندها ستشعر بالإنجاز وتكون أقل خمولاً فى آخر اليوم .

49ـ تحد نفسك لإنهاء المهام المدرجة على جدول أعمالك . ابحث باستمرار عن أكثر وأسرع وأفضل الوسائل إنتاجاً للقيام بالمهام . ثم كافئ نفسك لزيادة معدل الإنتاج .

50ـ أبذل جهدك لزيادة معدل التحسن . التحسن القليل والثابت فى المجهود والنتائج ينتج عنه اختلاف كبير على المدى البعيد . كل ما تحتاجه هو أن تحسن من أدائك أكثر من المعتاد قليلاً وباستمرار وعندها ستكون فى قمة الـ 5٪ من العاملين الأكثر إنجازاً .

51ـ طور أداءك فى العمل . لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد . أبدأ فى العمل فوراً وستنجز خلال عشر سنوات ما ينجزه الآخرون طوال حياتهم . قم بعملك الآن وستشعر بإحساس الإنجاز الرائع . كيفية استثمارك لوقتك تحدد نوعية حياتك التى تصنعها .

52ـ حدد ما تريد إنجازه أكثر من أى شئ أخر . ما هى الخطوة الأولى على قائمتك أو الهدف الأكثر أهمية والذى يجب إنجازه الآن . تلك هى المهمة التى تحتاج التركيز عليها . اتبع هذه الوسيلة أولاً . وعندها تستطيع إنجاز كل ما تحتاجه ، ولكن بشرط عمل كل مهمة على حدة .



53ـ قم بزيادة إنجازك بالانتقال فوراً للمهمة التالية . كلما أنجزت مهمة تلو الأخرى ، كلما تضاعفت احتمالية زيادة إنتاجك . فالنجاح يولد نجاح . كل مهمة تنتهى بنجاح تزيد من حماسك وتعزز من ثقتك لإنجاز المزيد . كل إنجاز ناجح يعزز من قدرتك على مواجهة التحدى التالى . قم بعمل كل خطوة على حده ثم انتقل للتالية فوراً .

54ـ حول أنشطتك اليومية الأساسية إلى عادة قوية . فالعادة هى شئ تقوم به تلقائياً ، دون تحكم العقل الواعى . كل واحد منا لديه مهام بغيضه أو مقيتة ، ومع ذلك هامة . بمجرد أن تصبح عادة ، سيسهل تحملها . وليس عليك حينها أن تتوقف وتفكر بها .

55ـ غير العادات القديمة عديمة الفائدة إلى عادات مفيدة . قرر أن تستثمر وقتك بفاعلية أكثر ، وابدأ من اليوم وسيلاحظ الآخرون قدرتك على إنجاز الأشياء المهملة . سيقدرونك أكثر علاوة على أنك تستطيع الاستمتاع بوقت فراغك .

56ـ تخيل أن لديك نصف يوم فقط لإنجاز عمل يوم كامل . ماذا ستفعل ؟ بماذا ستبدأ؟ ما الذى يجب أن يقدم وما يمكن أن يأتى لاحقاً؟ عندما تفاجأ بقلة الوقت المتاح أمامك للعمل ، فإنك مضطر لوضع خطة على أعلى مستوى من الكفاءة .

وسائل وتقنيات وخطوات فاعلة .



57ـ ابتعد عن المقاطعات الشخصية . عندما تؤدى عملك ، فإن آخر ما تحتاجه هى التدخلات الغير ضرورية . يحدث أكبر إنجاز عند ازدياد حماسك واندماجك بالعمل كلما اقتربت نحو النتيجة الناجحة . يمكن أن تعيق المقاطعات نجاحك . لذا لا تدعها تحدث . استخدم وسائل عدم الإزعاج مثل علامات على الباب أو البريد الصوتى . وإن كنت مضطراً ابحث عن مكان بعيد للعمل حيث لا يجدك الآخرون . أو غير أوقاتك لتكون فى قمة نشاطك حيث لا يكون وقت الذروة عند الآخرين .

58ـ تعلم أن تتجاهل المهام التى لا تؤدى لنتائج . فما أسهل أن تشغل نفسك بعمل أقل أهمية . إن كانت الخطوة غير هامة اليوم ، فلا تضيع وقتك بها ، كلما ابتعدت عن المهام الأقل إنتاجاً ، كلما كنت منتجاً .

59ـ الغ أى سفر غير ضرورى . استخدم التكنولوجيا الحديثة التى توفر الوقت. إن كان فى الإمكان استخدام الهاتف أو الفاكس أو البريد الإلكترونى للتعامل مع قضايا اليوم الهامة . تجنب الزيارات الشخصية لتوفير المزيد من الوقت ورفع معدل الإنتاج .

60ـ سجل أفكارك على مسجل ، أو استعمل برامج الصوت فى الكمبيوتر ، ثم حرر الكلمات إلى صيغة ملائمة . فهذه طريقة سهلة للتعبير عن أفكارك ، دون عناء محاولة الكتابة المنمقة . الكتابة لكثير من الناس عمل مضجر ، ولكن التحدث أسهل طالما



أنه ليس أمام جمهور . وغالباً تكون الكتابة أكثر فاعلية إذا كانت بغرض الاتصال بين شخصين .

61ـ ضع مواعيد نهائية يومية . سواء قبلتها أم لا ، فالمواعيد النهائية تزيد من معدل الإنتاج . كلما اقتربنا من الموعد النهائى لإتمام العمل ، كلما بذلنا ما فى وسعنا لإنهائه، ضع سلسلة من المواعيد النهائية شهرياً وأسبوعياً ويومياً. فكلما اقترب الموعد النهائى كلما بدأ العمل الحقيقى . تعمل المواعيد النهائية كقوة دفع هامة لزيادة إنتاجك كلما التزمت بها .

62ـ قف أثناء تحدثك بالهاتف . فالوقوف يجعلك تتحدث فى الموضوع مباشرة وبسرعة وتكون المكالمة مثمرة . من السهل أن تجلس جلسة قصيرة ومريحة جداً وعندها ستطول المكالمة .

63ـ جمع عدد من المهام المتشابهة الصغيرة وقم بها فى نفس الوقت . رد على كل المكالمات الهاتفية التى تتعلق بموضوع واحد فى اليوم ويفضل القيام بذلك بعد الانتهاء من جدول الأعمال اليومى . إتمام عدد من المهام الصغيرة يكون أسهل فى وسط زحام العمل . حيث يساعدك دعم جهودك على الاستفادة القصوى من وقتك . جمع المهام الصغيرة معاً مثل الأعمال المصرفية والبريد والتسليم والتسلم أو تجديد قاعدة البيانات والرد على البريد الإلكترونى . عندما تجبر على الانتقال من نشاط لآخر والعودة مرة أخرى ، فإنك تستهلك الوقت فى محاولة إعادة التركيز والاندماج .



64ـ أدر الاجتماعات بكفاءة . أعلـن مسبقاً عـن موعـد الاجتماع والتزم به . أغلق الباب لتبدأ الاجتماع . لا تحرج ممن يـأتى متأخراً . فلتكن معروفاً بأنك ملتزم تمامـاً بمواعيـد الاجتماعـات ، وسرعان ما سـيتفهم العـاملون أنـك رجـل أعـمال جـاد وعنـدها ستصبح الاجتماعات مثمـرة . حـدد الاجتماعـات فى أوقـات غـير تقليدية من اليوم مثل السـاعة 1.50 مسـاءاً أو 3.45 مـساءاً ممـا يساعد على الالتزام بدقة المواعيد .

65ـ تحدى نفسك . حاول دائماً أن تتفـوق عـلى نفـسك . ركز تفكيرك لإيجاد وسيلة أكثر كفـاءة لأداء نفـس المهمـة المكلـف بها . وبتحويلها للعبة ، فإنك تحول حتى أكثر المهام بـساطه لإثـارة ومرح.

66ـ أكتب قائمـة مهامـك عـلى صـفحة واحـدة كبـيرة . أكتب كل المهام ، دون الاهتمام بالتسلسل المناسـب . بعـد تـسجيل كـل المهـام ، حلـل 3 مجموعـات مختلفـة مـن المهـام (أ ، ب ، ج) باستخدام أقلام التعليم الملونة . بمجرد تقسيمهم ، يمكنك إعـادة ترتيبهم بالتسلسل الصحيح بسهولة فى مخططـك اليـومى . وبهـذه الطريقة ، ستتعرف فى بداية العمل كل يوم ، على المهام الصعبة التى ستواجهك .

67ـ جمع كل سجلاتك الهامة معاً . احتفظ معـك بخطـة مهام ليوم واحد فقط . ومن الأفضل أن تكون قائمة المهام جزء من

جدول أعمالك . احتفظ بالملفات الدائمة وتجنب وضع الملاحظات على الأظرف أو قصاصات الورق الصغيرة . واستخدم ملف خططك لتدوين كل الملاحظات . محاولة استخدام أكثر من خطة تزيد من فرصة نقص الإنتاج . كما أنك بنقل البيانات تخاطر بفقد عنصر أو خطوة هامة .

68ـ في كل الاتصالات الهاتفية أدخل إلى الموضوع مباشرة تجنب الثرثرة المضيعة للوقت . أجعل رسالتك مختصرة ومفيدة بقدر الإمكان . أدخل في لب الموضوع . قدر وأحترم وقت الآخرين وسيعاملونك بالمثل .

69ـ أنشئ سجلات إلكترونية لواجباتك ومسئولياتك. إذا اعتمدت بشكل خاص على الكمبيوتر للتسجيل باستمرار ، فإنك عاجلاً أم أجلاً ستنهي حالة الإحباط التي يمكن أن تحطم كل شئ . وقد ينجح استعمال الكمبيوتر أو يفشل . وإذا كان كل ما تملكه مسجل فقط على الحاسوب دون امتلاك مرجع مكتوب ، عندها قد تواجه الإحباط الحقيقي . أعمل مسودة على الورق ، وبالتالي سيكون عندك مرجع لمنع أي ضياع للمعلومات .

70ـ فلتكن منجزاً وكافئ نفسك بالمدح الجميل . الحياة في كثير من الأمور ، لعبة ذكاء . أحياناً نقوم مع أنفسنا ببعض الخدع والألعاب الصغيرة والتي يمكن أن تحفز مستويات جديدة من الإنتاج والإنجاز ، تشجيع نفسك بكلمات إيجابية قليلة كتحية لإنجازك يساعدك على إنجاز المزيد .



71ـ أضف حوافز للتشجيع على بذل المزيد مـن الجهـد . اقطع وعداً لنفسك أو لفريق عملك ، بعمـل شـئ ممتـع حقـاً ، إذا وصلت للهدف فى وقت قياسى .

72ـ احتفظ بخطتك . الاحتفاظ بسجل مرئـى لتقـدمك فى إنجاز مـشروعك الـصعب يمكـن أن يـدفعك لإنجـاز أكـبر . استخدم خطتك كقائمة مراجعة واشطب كل مهمة يتم إنجازهـا . مما يساعدك على الاستمرار ويبقيك متحفزاً ويعطيك برهان مرئـى لإنجازك .

73ـ ليس من الضرورى البدء بتنفيـذ أول نقطـة . أحيانـاً يكون من الأفضل البدء بأى نقطـة فى المـشروع . محاولـة التمـسك بالبداية تطبيقاً لما تعلمته ، قد يكون ذو نتيجة عكسية . فـإن كانـت البداية صعبة ، ابتعد عنها وانتقل مباشرة إلى ما يمكنك القيام بـه . اختر المهمة الأسهل ، وقم بها أولاً . وبعدها يـصبح إنجـاز المهـام التالية أسهل .

74ـ قم بنوع من الإجراء المنتج فوراً . أعلم أن قمة قوتك فى هذه اللحظة ، الآن لا شئ أهم من اللحظة الحالية لا فى المـاضى ولا المستقبل . بلا أدنى شك ، الوقت الوحيـد الـذى تعتمـد عليـه هى لحظات يومك الحالى . لا تهدرهم.

75ـ هيء الأشياء التى توفر من بذل الجهـد . قـم بتجهيـز المـستندات التـى اسـتعملتها سـابقاً لإنجـاز مهـام مماثلـة ، مـراراً وتكـــراراً ، الملخـــصات وجـــداول الأعـــمال والاجتماعـــات



والاستفتاءات والطلبات المدونة ، كل هذه أمثلة بسيطة للمستندات التى غالباً ما تستخدم .

76ـ كن رقيباً على نفسك ، فى الأيام التى تحاول فيها التخلص من النقاط الهامة ، أحكم نفسك وعدل منهجك . اسهل وسيلة لتطوير الحافز الذاتى هى أن تحتفظ برؤية واضحة لهدفك طوال الوقت . الهدف هو سبب فعل ما تفعله الآن . تذكر الهدف دائماً ، شئ تسعى لإنجازه ، لكى يعطيك الوقود اللازم لتخطى الصعوبات .

77ـ واجه التحديات والصعوبات وجهاً لوجه . غالباً ما يكون الوقت المحدد للخطوة الأكثر أهمية لا يكفى لإتمامها . إذا كان هذا هو الحال ، فإن أفضل ما تفعله هو أن تستجمع قوتك وتبدأ بالعمل . أعمل بهمة . فعادة لا تكون الأمور بالصعوبة التى تتخيلها .

78ـ كلف آخرين بالعمل كلما أمكن . داوم على المتابعة للتأكد أنهم على الطريق الصحيح وفى الوقت المحدد . غالباً ما يمكن أن يتولى الآخرون المهام الفردية . فتوظيف طاقات الآخرين يمكن أن يكون عوناً كبيراً خاصة إذا ما زودوا بالتوجيهات والتدريبات الكافية .

79ـ أسس نظام جيد للملفات . لا شئ أكثر إحباطاً من معرفتك أنك تملك المواد التى تحتاجها ولكنك لا تستطيع تحديد مكانها . وأحد طرق تأسيس هذا النظام هو أن تضع دليل للملفات



فى الأدراج . ويمكن تصنيفها بنظام الأرقام أو الحروف الهجائية ، طالما أن هناك مكاناً يتسع للإضافات المرتبطة بنفس التصنيف . كلما أضفت ملفاً جديداً بالدرج ، سجله فى الدليل . ضع كل شئ فى مكانه المناسب وستجده عندما تحتاجه .

80ـ احتفظ بخطتك اليومية أو دفتر ملاحظاتك بالقرب منك دائماً . سجل كل أفكارك وملاحظاتك وأى معلومات أخرى تقفز إلى ذهنك فى أى وقت ، وغالباً ما يحدث ذلك فى أوقات انشغالك بأعمال أخرى . دون ملاحظاتك الغير هامة والتى تود مشاركة الآخرين بها فى نهاية اليوم .

81ـ اتخذ القرارات بسرعة وحزم . يشترك الذين صنعوا النجاح فى حياتهم فى صفة اتخاذ القرار السريع والتمسك به . لا تضيع الوقت فى التردد . قدر الموقف بأفضل ما يمكنك ثم اتخذ القرار . ليست كل القرارات تتخذ بسرعة ، لكن العديد من القرارات اليومية تكون كذلك . كلما مارست ذلك كلما تحسنت وزادت كفاءتك .

82ـ اختصر الوقت الذى تقضيه فى تحضير الردود . تعلم أن تستخدم الهاتف بفاعلية لتوصيل الردود المتأخرة . حاول بقدر الإمكان استخدام الهاتف للرد على المراسلات ، فليس من الضرورى الرد على الخطابات والفاكسات بنفس الطريقة . مكالمة هاتفية صغيرة تؤدى المهمة فى الوقت الذى قد تستهلكه فى التحضير لإرسال الخطاب .



83- حافظ على صحتك العقلية والبدنية . لأنها ضرورية للقيام بأفضل إنجاز . نظم وقتك من أجل حياة أفضل ، فهو يؤدى لصحة جيدة وحياة منظمة . فأنت تحتاج لصحة جيدة لكى تستمتع بإنجازاتك كما ينبغى . لا شئ أهم من صحتك . فبقاؤك فى حالة صحية جيدة يعطيك طاقة وقدرة على التحمل . ويجعلك كذلك أكثر تفتحاً وأقل توتراً .

84- مارس الرياضة بانتظام . عامل جسدك كميكنة تخضع للصيانة وعندها ستعمل بشكل أكثر كفاءة ، لفترات أطول . يساعدك أى نوع من الرياضة المنتظمة على أن تبدو أكثر حيوية ونشاطاً . والراحة بعد المجهود الجسدى يقوى ويعيد بناء الجسم .

85- تعلم القراءة السريعة . فالعديد من الدورات والكتب متوفرة لمساعدتك . من السهل جداً لمتوسطى السرعة فى القراءة مضاعفة سرعة قراءتهم بمساعدة بعض الأفكار والتقنيات البسيطة . صممت بعض الدورات للذهاب إلى ما هو أبعد من مضاعفة سرعتك ، لكن ذلك يتطلب الممارسة المستمرة. مضاعفة سرعة القراءة ستوفر لك نصف الوقت ، مما يتيح لك المزيد من الوقت لمهام أكثر حيوية .

86- ركز على الهدف فى جميع الأوقات . اعرف هدفك . كن مدركاً لهدفك وعندها ستشعر بالإنجاز عند إكمال كل مهمة .



تذكر ما تسعى إليه بشكل واضح فى عقلك ، ستدرك عندها أنه من الضرورى العمل بجد لإنجاز الأعمال .

87- تمسك بجدول أعمالك . مع أنه من الطبيعى أن تظهر أشياء أخرى تعمل على تشتيت انتباهك ، إلا أنك لا يجب أن تنجرف وراءها . عندما يحدث شيء يشتت الانتباه ، لاحظه ، سجل تفاصيله ، أجله لوقت آخر . بعد أن تنهى عمل اليوم الهام ، ارجع إلى ملاحظاتك وتعامل مع أسباب المقاطعة .

راقب وقتك .

88- أعر انتباه خاص للأشياء الصغيرة . بمرور الوقت تكون تلك الأشياء هى اللحظات التافهة التى تؤدى إلى قلة الإنتاج على مدار العمر ، تبدو تلك الأيام والساعات والدقائق مدة كبيرة من الزمن كان يمكن أن تستثمرها بشكل أفضل.

89- طوال يوم العمل ركز اهتمامك دائماً على إنجاز أكثر الأعمال أهمية . سيجعلك هذا الإجراء متميزاً عن الباقين . الفاشلون دائماً مشغولون جداً ، لكنهم نادراً ما ينجزون المهام الأكثر إنتاجاً .

90- أنشئ نظام تنبيه لتذكيرك مسبقاً بالمهام القادمة والمناسبات والتواريخ الخاصة ومواعيد التسليم التنبيه هو رسائل تذكير دورية تصنيفها إلى جدولك اليومى. حيث يتيح لك كل من التحضير ورسائل التذكير المنتظمة وقتاً للقيام بأى عمل أو مهمة .



91- راقب وقتك فى أسبوع . سجل كل ساعة وكل دقيقة . ثم راجع ما سجلته فى نهاية الأسبوع . ارصد عدد الساعات وكيفية استغلالها . إذا فرقت بصدق بين الوقت الذى أنتجت فيه وأوقات الأنشطة الأخرى فى حياتك ، تأكد أنك ستكتشف فرص مؤكدة للتحسن المؤثر .

92- لاحظ متى يجب أن تغير اتجاهك . إذا كانت خطتك أو استراتيجيتك لا تسفر عن شئ بينما أنت مستمر فى العمل ، توقف وأبدأ التغيير . قلل خسارتك فى الوقت والطاقة عندما لا تسفر مجهوداتك عن شئ . عدل نظرتك . صحح مسارك .. اتبع طريقه أخرى تؤدى لك المهمة .

93- انتبه للأشياء الصغيرة التى تضيع الوقت . توفير دقيقتين كل يوم يصنع اختلافاً كبيراً على مدار العمر . فكر بشكل عملى . ركز على هذه النقطة جداً . ثم انتبه للوقت الذى تضيعه أمام خزانة ملابسك محاولاً تقرير ماذا ترتدى ، أو فى البحث عن مفاتيح سيارتك عندما تنسى مكانها . حياتك ليست أكثر من مجموعة من الدقائق والساعات والأيام .

94- ضع سجل دقيق للوقت اللازم لإتمام كل مشروع أو عمل أو مهمة . ستساعدك مثل هذه الوثيقة مستقبلاً على تقدير الوقت المطلوب . رؤية خطة مكتوبة للوقت على الورق ستوحى لك فى أغلب الأحيان . وستكتشف الأوقات التى يمكن أن تحسن فيها من كفاءتك .



95- قم بالدراسة مسبقاً . أعرف متى يسلم المشروع وما يجب عمله لإنجاز الخطوات المحددة . قبل بداية أول خطوة لإنجاز العمل ، حدد كل الخطوات المطلوبة لإنجازه . استقطع وقتاً لمداخلات الموظفين والعاملين بالمشروع. وقد تشمل المداخلات المكتبية وزملاء العمل والباعة والزبائن . ما الوقت المطلوب لكل منها ؟ ما العمل الذى يمكن إنجازه فى المكتب ؟ ما هى المعلومات أو التجهيزات التى قد تستعين بها من مكان آخر ؟ تعطيك الدراسة السريعة مجالاً أفضل للعمل القادم .

96- استثمر وقتك فى إنجاز العمل الحقيقى - ذلك العمل الذى سيساعدك على إنجاز مهمة تلو الأخرى . انشغل بعمل كل ما هو مهم ويخص المشروع الذى أمامك . اترك كل التخطيط والترتيب لنهاية اليوم ، بعد انتهاء العمل اليومى الهام .

تغلب على عادة التأجيل .

97- قيم المهمة التى تتهرب منها . ما الذى يمنعك للبدء بها؟ غالباً ما تبدو المهمة شاقة . طريقة التغلب على ذلك هو أن تقسمها إلى مهام صغيرة . قسم المهمة الكبيرة إلى مهام ثانوية تنجز أسرع وأسهل . قسمها وستصبح أقل صعوبة . انظر إليها كسلسلة من المهام الصغيرة ، ثم أنجزهما واحدة تلو الأخرى .

98- قدر النتائج . ما أسوأ ما يمكن أن يحدث إذا أجلت أو أخفقت فى إكمال هذه المهمة ؟ وفى المقابل ؟ ما هى أفضل نتيجة



محتملة لإنجاز هذا العمل فى الوقت المحدد ؟ قم الآن بالخطوة الصائبة وأبدأ العمل فوراً .

99ـ ابدأ فوراً . ابدأ الآن . قيم الوضع فى الحال وقم بالخطوة الأولى لبدء العمل. حتى أكثر المهام صعوبة يمكن أن تصبح أكثر سهولة عندما نعقد العزم ونبدأ بها . ابدأ بتكوين سمعه بقدرتك على إنجاز الأعمال . فتأجيل العمل الهام يجعلك تبدو أقل التزاماً بالإنجاز .

100ـ أفصح للجميع عن التزامك لتتمسك به . عليك أن تجد شخصاً مما تكون محرجاً منه إن لم تفي بالتزامك . شارك هذا الشخص فى هدفك وتوقيتك لإنجازه . ثم ابدأ بالعمل مباشرة . إعلان التزامك يجبرك علي أن تكون مسئولاً . ستكون أقل تضييعاً للوقت وأكثر حرصاً على تحطيم الوقت القياسى وعمل المهام الضرورية .

حيل عقلية ترفع المعنويات

1- تمرين الفقاعات

*هذا التمرين يرفع من معنوويااتك اتجاه الاشخااص المضاايقون لك

نبدا بتمرين :

1- فكر بشخص كان يضاايقك او انتقاده لك لاذع
2- تخيله وهو يضاايقك او ينتقدك
3-اكتب مشاعرك بمقياس من 0_10 يعني(0)لاتشعر بمضاايقته لك(10)يعني انه يحطمك
4-تخيل هذا الشخص وهو صغير الحجم وضعه بوعاء بلاستيكي
5- اخرج هذا الشخص من الوعاء ودعه ينتقدك او يضايقك وستلاحظ بأن مشاعرك تجاهه إنخفضت
6- اعده الى الوعاء وتخيل فقاعات تخرج منه وهو ينتقدك
7-اخرجه من وستلاحظ مشاعرك انخفضت
8-اعده للوعاء وتخيل فقاعات تخرج منه من جميع اجزاء جسمه وستجده شخصاً مضحكاً



9- الان اخرجه وجعله ينتقدك اويضاايقك

10- بعد ذالك اكتب مشااعرك من 0_10

11- ماذا تلاحظ الم تـنخفض مـشاعرك؟ اذا لم تـنخفض بالدرجه التي تريد اعده الى الوعاء واجعل الموقف مضحكا اكثر

2- تمرين البالونه

* هذا التمرين يخفف من غضبك اتجاه الشخص المغـيض لك

نبدا التمرين :

1- كن في مكاان هادىء واغمض عينيك

2- خذ نفاساً عميقه

3- تخيل غضبك في الشخص يخرج مع انفااسك العميقـه ويمتلئ في البالونه

4-بعدها تخيل البالونه وهي تذهب بعيد الى ان تختفي ...

3-تمرين السعاده

*هذا التمرين يريح النفسيه التعباانه ..

1- اجلس في مكان هادي

2- ردد مع نفسك يوميا

انا اليوم فرح ومسرور

انا سامحت واسامح نفسي دائما

انا احب حياتي

انا بفتح قلبي للحب

انا مسرور و لن أتضايق لاي سبب كان
انا راضي عن نفسي
انا نقي وبريء
انا محبووووب عند الكل
وبعد ذالك سوف تلاحظ الفرق ..
4- تمرين النظره الإيجابيه للحياه
*هذا التمرين واضح من عنوانه
1- احضر 5 اوراق
2-اكتب في الورقه الاولى لكل سلوك نيه اجابيه
3-وفي الورقه ثاانيه اكتب ليس هناك فشل ولكن خبرات
4-وثالثه اكتب افضل خيار لي هو هذا الخيار في ذلك الوقت
5- الرابعه اكتب الشخص الاكثر مرونه اكثر تحكما
6-معنى الاتصال هو النتيجه التي تحصل عليها
7- الان قف على كل ورقه وانظر للمشكله من منظار القناعه
8- وبعد عمل التمرين لاحظ شعورك

5 - تمرين الرابط

هذا التمرين يجعلك تساامح احبابك اللي حصل لك منهم موقف
*احيانا نسمع اصواتاً خياليه لأشخاص نحبهم فنشعر بسعاده او نشم عطر

جميلا يذكرنا لحظات سعيده مرت بنا مع من نحب او نوى شيئا فيذكرني بطفوله يسمى هذا (الرابط)

نبدا بتمرين الرابط :

1 - استرجع احلى ذكريات حياتك مع الشخص اللي غضبان عليه او وزعلان عليه او مابينكم شي من الزعل

2 - قوول بصووت عالي يالله ..او ياسلام ...او رائع

3 - وفي نفس الوقت مع قولك الكلمه المعبره لذكرى الحلوه اقبض يدك او عمل حركة بأصابعك

4 - كرر العلمية 3 مرات

5 - لان كرر الكلمه مع حركه اليد بماذا شعر؟ اليست مشاعر ايجابيه

6 -لانه كلما احسست بمشاعر سلبيه قل الكلمه واعمل الحركة سترى انها تزول

7 -فكر في شخص يزعجك وقل الكلمه واعمل الرابط في نفس الوقت ، ستجد انك اكثر تسامحا معه

الحيل الدفاعية

أن الفرد أذا عجز عن مواجهة مشكلاته بصراحة فان ذلك يدفعه إلى أساليب من
التكيف يقصد بها تخفيف حدة التوتر الناتج عن الاحباط .
(فالنفس البشرية يحكمها مبدأ الحياة الوجدانية وهو البحث عن السعادة وتجنب الالم) .
فالأنا أحياناً يواجه خلال مراحل النمو بعض التوترات التى لا يستطيع التعامل معها . فإن كلاً من الدفاعات والذكريات والأفكار والمشاعر يمكن أن تثير قلقاً زائداً ، وتجبر الأنا على أن يدافع عن نفسه بطرق متطرفه .
ومن هذه الأساليب الحيل الدفاعية اللاشعورية Defense Mechanisms التى يقوم بها الأنا وهى عبارة عن عملية عقلية هدفها خفض القلق .
وتشترك جميعها في خاصيتين:
1 - أنها تعمل بطريقة لا شعورية .
2 - أنها تنكر الواقع وتشوهه وتزيفه .
وتتلخص أسباب إستخدام الفرد لهذه الحيل الدفاعية (اللاشعورية) في تجنب الفرد حالات القلق في مواقف الحياة ومايصاحبها من شعور بالاثم ،و التقليل من الصراعات في داخله وأيضا لحماية ذاته من التهديد وقد يلجأ لها لعدم قدرته على إرضاء



دوافعة بطريقة سوية واقعية لأسباب كثيرة كأن تكون المشكلة فوق إحتمالة أو تكون نتيجة دوافع لاشعورية لا يعرف مصدرها، أو تكون ناتجة عن ضعف أو قصور في تكوينه النفسى .

فالحيلة الدفاعية

" هى عملية لاشعورية ترمي إلى تخفيف التوتر النفسي المؤلم وحالات الضيق التي تنشأ عن استمرار حالة الإحباط مدة طويلة بسبب عجز المرء عن التغلب على العوائق التي تعترض إشباع دوافعه، وهي ذات أثر ضار عموماً إذ أن اللجوء إليها لا يُمَكِّن الفرد من تحقيق التوافق ويقلل من قدرته على حل مشاكله. ومن الحيل الدفاعية التي يلجأ إليها اللاشعور " .

وتتطور كل هذه الحيل الدفاعية نظراً لشدة ضعف الأنا لدى الطفل فى مواجهة مكالب البيئة لأنه يحتاج المساعدة فى تفادى المنبهات وخفض التوترات .

ويعد بعض استخداماتها أمراً سوياً وعادياً تماماً ومع ذلك فاذا أستخدمت الحيل الدفاعية بشكل مسرف فإنها يمكن أن تؤثر فى النمو النفسى لأنها تمنع الفرد فى التعامل مع العامل بطريقة واقعية كما أنها تبدد الطاقة التى يمكن أن تستخدم بفاعلية أكثر وتصبح ضارة و خطرة أيضاً عندما تعمى الفرد عن رؤية عيوبة و مشاكلة الحقيقية و لا تعينة على مواجهة المشكلة بصورة واقعية .

وتميل الحيل الدفاعية إلى المداومة عندما لا يطور الأنا المقدرة على مواجهة المشكلات دونها .



تصنيف الحيل الدفاعية :-

يلجأ الأنسان إلى الحيل الدفاعية ــ دون أن يشعر ـــ لــدى أخفاقــه فى أقامــة توافــق بينــه ونفــسه أو بينــه وبيئتــه الأجتماعيــة ، ويترتب على هذا الأخفاق قلق أو صراع ، ويضطر الفرد إلى تخفيف القلق بطرق شتى ، ويكون ذلــك بالحيــل الدفاعيــة (لأنهــا محاولــة لدفع القلق) وهى عملية لا شعورية ولا توافقية .

وتصنف إلى ثلاثة أنواع كما يلى :-

حيل خداعية

كالكبت ، التبرير ، الأسقاط ، التكوين العكسى ، العزل .

حيل هروبية

كأحلام اليقظة ، النكوص .

حيل أستبدالية

كالتعويض ، التحويل

وتوجد أنواع كثيرة جداً من الحيل الدفاعية وهى :

الكبــت – الأزاحــة – النكــوص – التبريــر – التــسامى والأعلاء – الأسقاط – التكوين العكسى – التثبيت – (الـتقمص) – النقل –التحويل – التعويض – الأنكار – التخيـل – الإبـدال – السلبية – الأنسحاب – العدوان – التعميم – الرمزية – المثالية .

والآن سوف أقوم بشرح هذه الحيل حتى يتعرف كـل فـرد على معنى وسبب للسلوكيات التى من الممكن ان يقوم بهـا بـشكل مفاجأ ولا يعرف لها تفسير حقيقى

1 – الكبت :- Repression

الكبت هو أستبعاد مادة ما مثيرة للقلق كالدوافع والأنفعالات والأفكار الشعورية المؤلمة والمخيفة والمخزية ، وطردها إلى حيز اللاشعور . فالكبت يمثل الوسيلة التي يتقي بها الإنسان إدراك نوازعه ودوافعه التي يفضلإنكارها.

ويلجأ الفرد إلى الكبت ليبقى بعيداً عن الشعور وبالتالي ينخفض القلق الذي من الممكن أن يلحق بالذات. إلا أن عملية الاستبعاد هذه لا تنفي وجود الدافع الذي وصل إلى اللاشعور، بمعنى أن الفكرة لم تمت وإنما تم الاحتفاظ بها وبقوتها، ومن ثم تبدأ فيالتعبير عن نفسها في صورة الأحلام أو أخطاء وزلات اللسان أو الشعور بالضيق والإحساس بالذنب.

ويستمر الصراع بين الدوافع المكبوتة والذات حتى يبلغ درجة من الوضوح، مما يضطرالذات إلى استخدام أساليب دفاعية أخرى تساعد الدوافع على التعبير عن نفسها بصورةمقنعة تشوه في هذا الواقع وذلك لإبعاد الذات عن الإحساس بالهزيمة والضعف.

ويختلف الكبت عن قمع الإنسان لنوازعه في أنه في عملية القمع يضبط الفرد نفسه ويحبسها أويمنعها عما تشتهيه وتندفع إليه من الأمور المحرمة أو غير المرغوبة من قبل الجماعة. وفي الوقت نفسه يكون الإنسان على علم بهذه النوازع ويعمل جاهداً على أن يحول بينهاوبين ظهورها أمام الناس.

فالكبت هو العملية الدفاعية الأساسية اللاشعورية الأولى، فالأفكار التي تؤدي للقلق يتم عزلها عن الإدراك الواعي الشعوري فهو ليس برفض أو إنكار من قبل الفرد لأن يتذكر الواقعة إنما نجد أن الفكرة أو الواقعة تستبعد من الشعور بواسطة قوى لا شعورية لا سلطان للفرد عليها حيث أن الفرد الذي كان يتذكر الفكرة أو الواقعة في وقت ما أصبح لا يتذكرها حتى أن الأسئلة المباشرة لا يمكن أن تعيدها إلى إدراكه الواعي .2 –

الأسقاط :- Projection

الأسقاط

هو أن ينسب الشخص إلى غيره من الناس دفعاته غير المقبولة ويعزو الليهم رغباته الكريهة وعيوبه ويلحق بهم أفكاره التى تسبب له الألم وتثير لديه مشاعر الذنب .

فالإسقاط هو أن تعزو غير المقبول من الأفكار و الأفعال الى شخص آخر على حين أن هذه الأفكار أو الأفعال إنما ترجع إليك بالحقيقة فمثلا كثيرا ما نسمع طفل يقول:

" ماما منى إلي بترمي الأغراض على الأرض مش أنا! "

وهذه أكثر الأمثلة شيوعا عند الأطفال فنجد أن الطفل يضع دائما السلوك المرفوض من قبل الوالدين على شخص آخر خوفا من أن لا يحظى بحبهم .

3 – التكوين العكسى :

التكوين العكسي هي حيلة يبدي فيها الشخص أحاسيس مغايرةلمشاعرة الحقيقية. معظمنا قد يعرف شخص ونعرف بأنه



يكرهنا، ولكن دائماً يتصرف وكأنهاحد أفضل اصدقائنا. ذلك هـو التكوين العكسي.

مع هذه الحيلة الدفاعية يخفي الشخص الدافع الحقيقي عن النفس إما بالقمع أو بكبته، ويساعد هذا الميكـانيزم الفـرد كثـيراًفي تجنب القلق والابتعاد عن مصادر الضغط فضلاً عن الابتعـاد عـن المواجهة الفعلية، فإنه قد يظهر سلوكاً لكنه يخفي السلوك الحقيقي، فإظهار سلوك المودة والمحبة المبالغفيهما، قد يكون تكوينـاً عكـسياً لحالة العدوان الكامن الذي يمتلكه الفرد في داخله،وعادة يتـشكل هذا المفهوم ضمن سمات الشخصية ومكوناتها.

نستطيع ملاحظة التكوين العكسي في تعامـل الاطفـال في بعض المجتمعـات عنـدما يلعـب طفـل مـع طفلـه وينجـذب لهـا وتتكون لديه مشاعر حب لهذه الطفلة وان يلعب معها ولكن يخاف ان يذكر ذلك لطفل آخرصديق خوفـاً مـن الـتهكم والـسخرية او الاهانه. فيبدأ هذا الطفل في معاملة الطفلة بشكل عـدواني وكانهـا سبب في مشاكل الكون. وربما ايضاً يقنع نفسة بأنـه فعـلاً يكرهـا. ومع عدم اختفاء الضغوط اذا لم يتم البوح بالمشاعر تـضل المـشاعر الحقيقية حبيسة ولهذا اذا لم تحل مسألة التكوين العكسي فربما تكون خطرة على الشخص المستخدم لهذه الحيلة.

فـالتكوين العكـسى يـستخدم عنـدما لا يريـد الـشخص الاعتراف بالحقيقة وهي التعبير عـن الـدوافع المـستنكرة في شـكل معاكس .



فإذا كان الفرد يشعر بكراهية لشخص ما، فقد يظهر مشاعر الود والحب تجاه هذا الشخص، وعادة ما ترجع أشكال متطرفة من السلوك إلى تكوين العكسي .

4 – النكوص :

النكوص يلجأ فيه الفرد الى الرجوع او النكوص او التقهقر الى مرحلة سابقة من مراحل العمر وممارسة السلوك الذي كان يمارسة في تلك المرحلة لأن هذا السلوك كان يحقق له النجاح في تلك المرحلة العمرية.

سلوك كان مريح وممتع واشعرة بالامان في تلك الفترة.

وابرز الامثلة على ذلك لجوء البعض الى البكاء للحصول على شيء او لجلب الانتباة او عند الشعور بأن مشاعرالمحبة لهم تواجه تهديد او للتخلص من موقف يسبب لهم القلق ولو لفترة هرباً من الضغوط المحيطة به او للتخفيف عما يعانية من نكسات نفسية .

فيلجأ لتذكر ماضية المليء بالامان، وذلك لعلاقة النكوص القوية بالحاجة الى الأمان . واكثر ماتجد هذا النوع من الحيل الدفاعية عند الاطفال الذين قد يرجعون الى الرضاعة رغم انهم فطموا منها منذ وقت طويل او التبول اللااراداي رغم قدرتهم على التحكم في ذلك فمن الممكن أن يعود الطفل إلى سلوك كان شائعا

في مرحلة سابقة من نموه ،وعادة ما يظهر عند قدوم مولود جديد على الأسرة ..

والبالغين ايضاً قديلجأون الى هذه الحيلة بعد خروجهم من تجارب قاسية او قوية مثلاً بأن يعود الى رضاعة ابهامه او فتاة تعود الى اللعب بالدمى .

او المرأة التي تصل للعمل متأخرة وعندمايراها المسئول لاشعورياً تجهش بالبكاء. وقد يثبت الشخص على المرحلة التي انتكصاليها كأثر سلبي ويفقد القدرة على تحقيق التوافق السوي.
وعادة ما يحدث النكوص لدى

المرضى الذهانيين وقد أثبتت الدراسات النفسية بأن النكوص استجابة شائعة للإحباط .

فالنكوص عودة إلى المراحل السابقة من العمر من خلال التصرفات والسلوكيات التى تميز تلك المرحلة السابقة وذلك لتحقيق نفس النتائج التى كان يحققها الفرد فى تلك المرحلة .

5 – (التقمص) :

هو حيلة دفاعية يقوم الشخص خلالها بالتقمص اللاشعوري لأفكار وقيم ومشاعر شخص آخر لتحقيق راغبات لايستطيع تحقيقها بنفسة وللشعور بالرضا الذاتي .

حيث يربط فيها الشخص الصفات المحببة إليه والجذابه الموجوده لدى الاخرين بنفسه او يدمج نفسه في شخصية فرد آخر حقق أهدافاً يشتاق هو إليها .



فالطفل قد يتقمص شخصية والده أي يمثل بهذه الشخصية وبقيمها وسلوكها.

مثلاً الطفلة قد تطلب من والدتها شراء احذية مشابهة لأحذية احدى زميلاتها وترفض فكرة انها تريد تقليد الفتاة الاخرى وتصرعلى ان هذة هي الاحذية الانسب لها والتي تحلم دائما بالحصول عليها .

والتقمص في شكله البسيط يكون ذا أثر هام في نمو الذات وفي تكوين الشخصية.

ويختلف التقمص عن المحاكاة أو التقليد ، حيث يكون الأول (التقمص) عملية لاشعورية في حين الثاني (المحاكاة أوالتقليد) عملية شعورية واعية .

إن عملية التقمص تخدم أغراضاً كثيرة وتعتبر وسيلة لتحقيق الرغبات التي لا يستطيعها الفرد نفسه.

فيقتنع بتحقيقها في حياة الغيرويرضاها لنفسه كأنه قام بها.

والكثير من مظاهر التقمص وتعلق الفرد بغيره ، ما هي إلا حالات تدل على بعض نزعات العطف الاجتماعي والتحسس بمشاكل الآخرين التي ترد إلى توحد الفرد بغيره ومقدرته على أن يضع نفسه مكان الآخرين في ظروفهم .

ويكثر استخدام هذه الحيلة الدفاعية لدى الشخصيات التي تتسم بالأنماط العقلية كالشخصية الفصامية أو البرانوية أو الشخصية المهووسة .



وهي أنماط من الشخصيات ليست مرضية وإنما نمط سلوكها وتكوينها الشخصي بهذا النوع. والشعور بالنقص قد يكون دافعاً قوياً للتقمص الذي يبدو واضحاً بشكل كبير لدى الذهانيين وخاصة المصابين بجنون العظمة فيظن أحدهم مثلاً أنه قائداً عظيماً فيرتدي الملابس العسكرية ويمشي كالعسكريين ويتصرف مثلهم .

فالتقمص هوأن يجمع الفرد ويستعير وينسب إلى نفسه ما في غيره من صفات مرغوبة و يشكل نفسه على غرار شخص آخر يتحلى بهذه الصفات .

6 – التسامى والأعلاء :

التسامى والأعلاء هو حيلة دفاعية يلجأ إليها الفرد لخفض التوتر والقلق.

وهي من أهم الحيل وأفضلها ، والأكثر انتشاراً، ويدل استخدامها على الصحة النفسية العالية.

حيث يلجأ إليها الإنسان للتعبير عن الدوافع غير المرغوبة من قبل المجتمع بصورة تجعلها أمراً محبباً ومرغوباً يحوز على اثرها كل تقدير واحترام .

فبواسطتها يستطيع الإنسان أن يرتفع بالسلوك العدواني المكبوت إلى فعل آخر مقبول اجتماعياً وشخصياً



القدرات العقلية الخارقة

تنبه الإنسان منذ فجر التاريخ إلى وجود ملكات ذهنية تكمن في جوهره . و قد ظهرت هذه القدرات جلياً عند المتصوفين و الأولياء و أصحاب البصيرة المشاهير ، الذين دربوها فانتعشت لديهم ثم راحوا ينجزون المعجزات ! و تبوؤا بها مناصب عالية على مرّ التاريخ .

و بالإضافة إلى تعاليمهم و مسالكهم الروحانية المختلفة ، و التي تهدف إلى تنشيط النزعة الروحانية الأصيلة في جوهر الإنسان ، ظهرت من جهة أخرى تعاليم سحرية مختلفة تساعد الإنسان على استنهاض تلك القدرات الخفية ، لكن بالاعتماد على مفاهيم منحرفة لا أخلاقية هدفها هو استنهاض تلك القدرات فقط ، دون النظر في تهذيب الإنسان أخلاقياً أو توجيهه نحو أغراض إنسانية أصيلة .

لكن رغم هذا كله ، مرّت هذه التعاليم السحرية أيضاً بفترة انحطاط عبر العصور ، و سقطت إلى مستوى الدجالين و كهنة المعابد و المشعوذين . فأدخلوا إليها معتقدات و تقاليد و طقوس مختلفة عملت على انحراف هذه التعاليم و تشويه مبادئها الحقيقية و ابتعدوا بهذه العلوم السحرية عن الحقيقة تماماً . و لعبت تلك الطقوس القبيحة دوراً كبيراً في ابتعاد الناس عن هذا المجال ، فبغضها الناس و استبعدوا حقيقة وجودها و لحق العار بمن



مارسها !.و كيف لا نحتقر تلك التعاليم السخيفة و طقوسها و شعوذتها الموروثة من عصور غابرة و التي أصبحت بالية و خالية من المصداقية ؟. كيف يمكن لأحدنا ، في القرن الواحد و العشرين ، أن يتعامل مع تعاليم و وصفات غير إنسانية و لا حضارية مثل عملية سلخ جلود عشرة ضفادع من أجل صنع طاقية إخفاء ! أو رسم إحدى الأختام أو الطلاسم على ورقة و نقعها في كوب ماء و شربها من أجل تنشيط الذاكرة ! و غيرها من خزعبلات صنعها الدجالون و المشعوذون المزوّرون ؟!.كيف يمكننا أن نتعامل مع تعاليم سحرية تستخدم الأختام و الطلاسم ، و إقامة الطقوس السحرية المختلفة ، و استخدام مصطلحات مثل : العصا السحرية ، المرآة السحرية ، ضرب المندل ، تحضير الأرواح و الشياطين ، و طرد الشيطان ، و التسخير و الاستخارة ... و غيرها من مصطلحات بالية تستند إلى مفاهيم قديمة طوى عليها الزمن و لم تعد ترقى إلى مستوى واقعنا العصري المتحضّر ؟!.

لكن في النهاية ، وجب علينا أن نعترف بحقيقة لا يمكن إنكارها أو تجاهلها . إن تلك المصطلحات التي استخدمت عبر العصور ، رغم مظهرها القبيح الذي لم يعد يناسب عصرنا الحالي ، إلى أنها تشير إلى جزء من حقيقة واقعية لكننا لم نفطن لها . لأنها تمثّل عالم آخر غير مرئي .. واقع آخر على المستوى ألجزيئي .. ليس عالم أرواح و أشباح و غيرها من كائنات خيالية .. بل عالم يملأه حقول طاقة مختلفة .. أشكال و مجسمات بايوبلازمية مختلفة الأنواع .. هذه



الحقـول و المجسمات تخفـي في طياتهـا معلومـات معيّنـة يمكـن استخلاصها و إدراكها عن طريق قنوات عقلية خاصة .. إننا أمـام عالم أفكار و معلومات و رسائل خفيـة لا يستوعبها سـوى عقلنـا الخفي (العقل الباطن) الـذي يتعامـل معهـا و يتجـاوب لهـا دون شعور منا بذلك .. هذا العالم الغير مـدرك لـيس لـه حـدود زمنيـة ثابتة .. يمكن أن ينحرف فيه الزمن .. فيمكن لمن يتواصل مع هـذا العالم أن يتوجّه إلى الخلف أو الأمام و الحصول على معلومات ليس لها حدود .. هذا العالم الغير ملموس تختلف مفاهيمه تماماً عن تلك التي اعتدنا عليها .. و يتعامل العقل مع هـذا العـالم الغـامض مـن خلال قنوات حسية خاصـة يملكهـا الإنـسان لكنـه يجهـل كيفيـة استخدامها و تنشيطها .. لأنـه لم ينـشأ عـلى معرفتهـا .. فيـستبعد حقيقة وجودها .. خاصة بعد أن لطّخ هذا المجـال بـصورة قبيحـة ارتبطت بالسحرة و المشعوذين و الدجالين .. مما جعلـه محـرّم مـن جميع السلطات ، الدينية و العلمية و الأمنية .. مع أن الحقيقـة هـي غير ذلك ..رغم أنه يشكّل مجال دراسة يكاد يكون الأنبل و الأكثر فتنة للقلوب .. لأنه المجال الوحيد الذي وجـب عـلى ممارسيه أن يتصفوا بدرجة عالية من الروحانية و الصفاء الفكـري و الزهـد .. هذه شروط أساسية من أجل التواصل مـع العقـل الكـوني .. هـذا الكيان العظـيم الـذي هـو جـوهر الإنـسان .. مـصدر الإنـسان و فناؤه .

يمكن أن تتجلّى القدرات العقلية الخارقة بالمظاهر التالية :



الاستبصار:

و هو القدرة على رؤيـة أحـداث أو أشـياء أو أشـخاص ، لـيس بواسـطة العـين العاديـة ، إنـما بحاسـة داخليـة يـشار إليهـا ب"العين الثالثة" . هذه القدرة ليس لها مـسافة محـدّدة تلتـزم بهـا ، فيمكن أن تتجلى برؤية شخص أو حادثة في غرفة مجاورة ، أو رؤية شـخص أو حادثـة عـلى بعـد آلاف الكيلـومترات ، لكـن في كـلا الحالتين ، هي عملية رؤيا خارجة عن مجال النظر العادي .

الجلاء السمعي:

هو قدرة الحصول على معلومات عن أحداث أو أشخاص من خلال حاسة سمعية داخلية ، ليس لهـا علاقـة بحاسـة الـسمع التقليدية . و قد تأتي بشكل همسات محببة جميلة ، كألحـان موسـيقية أو أجراس أو غناء . و يمكن أن تأتي على شكل طرقات قويـة عـلى الخشب أو الحديد مثلاً ، أو صفّارة إنذار أو أي صوت مزعج آخـر يعمل على لفت الانتباه . و أحياناً كثيرة ، بدلاً من أن يأتي الـصوت من داخل الذهن ، يتجلّى بـشكل واضـح مما يجعلـه مـسموع عـن طريق الأذن ، فيبدأ الشخص بالالتفات حوله فـلا يـرى شـيئاً . و لهذا الصوت مظاهر كثيرة ، فيمكن أن يتـشابه لـصوت الـشخص المعني ، مع اختلاف في النبرات و الـسرعة و التعبـير . و يمكـن أن يكون صوت أشخاص آخـرين . و قـد تبـدو نـبرة هـذا الـصوت



سلطوية أو تحذيرية أو تشجيعية ، و يمكن أن يتخذ نبرة عاطفية حنونة ، أو نبرة عاقلة منطقية واقعية .

الشعور باليقين من أمر معيّن:

هذه الحاسة هي الأكثر شيوعاً بين الناس . يمكن أن تتجلّى بظهور فجائي لجواب على سؤال معيّن (ذكرناها سابقاً) ، و يمكن أن يظهر كإنذار مسبق بحصول حادثة معيّنة أو خطر ما ، أو المعرفة المسبقة لنتيجة عمل ما . غالباً ما يترافق مع هذا الشعور ، (خاصة قبل حصول شيء غير محبّب) ، انفعالات فيزيائية أو جسدية ، كشعور غريب في منطقة القلب ، أو إحساس غريب في المعدة (البطن) ، أو تنميل الجلد (الشعور بوخزات خفيفة في الجلد) ، و غيرها من إحساسات جسدية مختلفة باختلاف الأشخاص . و قد تأتينا المعلومات في هذه الحالة على شكل فكرة عادية ، تخطر في الذهن بطريقة عادية ، كما باقي الأفكار ، و هذا ما يجعلنا نخلط بينها و بين الأفكار العادية ، فلا نعطيها أهمية بالغة لأننا نعتبرها كأي فكرة عاديةأخرى.

قدرة الإدراك بواسطة "الذوق" و "الشم"

هذه القدرات هي الأقلّ شيوعاً بين البشر ، لكنها مشابهة لتلك التي عند الكلاب و الكائنات الأخرى .

التخاطر و توارد الأفكار :

هي عملية انتقال الأفكار من شخص لآخر على المستوى اللّاوعي ، دون أن يشعران بذلك . أو على المستوى الواعي ،



كعمليـة قـراءة الأفكـار ، أو الـتحكّم عـن بعـد (برمجـة عقـول الآخرين) .

القدرة على إدراك عوالم أخرى:

هي القدرة على الإنتقال إلى عوالم غريبة ، أو رؤية كائنـات غريبة ، خارجة عن منظومتنا الحياتية . و هذه الكائنات قـد تـشمل أشخاص فارقوا الحياة ، أرواح مرشدة ، ملائكة ، جنّ ، و كائنـات أخرى .

القدرة على اسـتخلاص المعلومـات مـن خـلال الأشياء :

يمكن عن طريـق حمـل شيء معـيّن في اليـد ، اسـتخلاص المعلومات عن هذا الشيء أو معلومات عن صاحب هـذا الـشيء ، مهما كان بعيداً . و قد تأتي هذه المعلومات بشكل انطباعـات مرئيـة أو صوتية أو أفكار أو شعور مشابه لشعور صاحب الشيء .

تجاوز حاجز الزمن :

هذه القدرات ليست محدودة ضمن حاجز مكاني أو زماني محدّد . أي أنه ليس لها مسافة محدودة ، كما رأينا . لكن بنفس الوقت ، فهي تجتاز الحاجز لزمني أيضاً . حيث يستطيع الشخص النظر إلى الأمام و الوراء في الزمن بنفس الوقت ! .

الإدراك المسبق :

هو القدرة على معرفة حادثة قبل حـصولها . و قـد تـتجلّى هذه القدرة أثناء الصحو ، أو النوم (الحلـم) . و يمكـن أن تتخـذ أي شكل من الأشكال الإدراكية التي ذكرناها سابقاً .



الإدراك الإسترجاعي :

هو القدرة على معرفة معلومات تفصيلية معيّنة عن حادثة حصلت في الماضي ، دون الاستعانة بأي من الوسائل التقليدية المعروفة . و يمكن أن تتخذ أي شكل من الأشكال الإدراكية التي ذكرناها سابقاً .

قدرة التأثير على الأشياء بواسطة الفكر :

هي القدرة على إحداث تغييرات في حالة الأشياء الفيزيائية بواسطة الفكر ، و تتجلّى هذه القدرة بجعل الأشياء ترتفع في الهواء أو تتحرّك من مكان إلى آخر ، أو حتى تختفي من مكانها و تظهر في مكان آخر ! أو اختراق الجدران ، أو يمكن أن تتجلّى بالقدرة على إجراء تغييرات واضحة في محلول كيميائي معيّن ! أو غيرها من أمور و إنجازات مخالفة للقوانين الفيزيائية المألوفة .

الارتفاع في الهواء:

القدرة على الارتفاع عن الأرض دون الاعتماد على أي وسيلة فيزيائية معروفة .

القدرة على إحداث تغيرات بايولوجية و جسدية و التحكم بوظائف الأعضاء الجسديةو تجاهل الألم ، عن طريق الفكر :

تجلّت هذه القدرة في مذاهب صوفية مختلفة عند جميع الشعوب . و تتمثّل هذه القدرة بمظاهر مختلفة كالمشي على النار عاري القدمين أو غرس السيوف في أماكن مختلفة من الجسم أو التحكّم بوظائف الأعضاء الجسدية المختلفة كإبطاء عملية التنفّس



أو ضربات القلب أو تقوية جهاز المناعة أو غيرها من وظائف جسدية أخرى ! كل ذلك عن طريق طاقة الفكر !.

نالت هذه الظواهر العقلية الغير مألوفة اهتمام رجال العلم البارزين منذ بدايات العصر التنويري في أوروبا ، بعد أن تحرر الفكر الإنساني من سطوة الكنيسة و رجالها . و نظر إليها لأوّل مرّة كموضوع بحث متحرر من التعاليم الصوفية و السحرية التي طالما التزمت بها بشكل صميمي . و أخضعت للبحوث العلمية و التجارب المخبرية المستقيمة ، و قد ظهرت مذاهب علمية كثيرة تتناول هذه الظواهر . كل مذهب ينظر إليها من زاويته الخاصة و المناسبة ، نذكر منها :

مذهب التنويم المغناطيسي

سنقوم بدراسة هذا المذهب العلمي منذ أن دخل إلى العالم الأكاديمي على يد الطبيب النمساوي فرانز أنتون ميزمر (1734م 1815م) . ثم دراسات البروفيسور أليستون ، من جامعة لندن (1791م 1868م) .و الطبيب جيمس أسدايل ، مدير أحد المستشفيات الهندية في كالكوتا . (1808م 1859م) . و جيمس برايد (1795م 1860م) .

بالإضافة إلى علماء بارزين مثل : ليبالت ، غريغوري ، شاركوت ، ريشيه ، بيرنهايم ، غورني ، جانيت ، دي روكاس ، شرينك نوتزنغ ، ميلني ، براموبل ، بويراك ، ألتروز ، و غيرهم من



رجال علم شاركوا بدراساتهم المختلفة في كشف الستار عن خفايا الإنسان و قدراته الفكرية الهائلة .

مذهب الأبحاث الروحية

في العام 1882م ، أسّست جامعة كامبردج البريطانية ، ما سميت ب"جمعية بحث القدرات الروحية" The Society for Psychical Research . و كان أول رئيس لهذه الجمعية أحد الشخصيات المشهورة في المجتمع الأكاديمي ، هنري سيدغويك ، البروفيسور في الفلسفة الأخلاقية في جامعة كامبردج . و كان هدف هذه الجمعية كما جاء في التقرير الذي نشرته عام تأسيسها هو دراسة الظواهر الخارقة و الروحية المختلفة من غير أحكام مسبقة ، و بالروح الحيادية ذاتها التي مكّنت العلم من دراسة مختلف الظواهر الطبيعية الأخرى بشكل دقيق . و من نتائج هذا الاهتمام ، تم تأسيس "الجمعية الأمريكية للأبحاث الروحية " American Society of Psychical Research ، في ولاية بوسطن عام 1885م ، وقد استقطبت أيضاً شخصيات لامعة في دنيا العلم مثل عالم النفس و الفيلسوف القدير وليم جيمس .

كان تأسيس هذه الجمعيات (بالإضافة إلى جمعيات تأسست في فرنسا و هولندا و ألمانيا و روسيا و غيرها من دول أوروبية أخرى) ، تعمل كدافع رئيسي للاهتمام بما نسميها اليوم بالظواهر الخارقة . حيث كانت الدراسات التي تقيمها هذه



الجمعيات غير مكثّفة و كانت في الغالب تتخذ شكل المشاهدات و تسجيل مواصفات و ميّزات تلك الظواهر .

من أبرز رجال هذا المذهب : البروفيسور فريدريك مايرز ، البروفيسور أرثر جيمس ، البروفيسور هينري بورغسون ، البروفيسور س.د.برود ، البروفيسور بويد كاربنتر ، البروفيسور وليلم كروكس ، البروفيسور هانز دريتش ، و غيرهم من رجال علم و أكاديميين بارزين .

مذهب الباراسيكولوجيا

كانت الدراسات ، التي تناولها مذهب الأبحاث الروحية ، في بدايات دخولها إلى رحاب الظواهر الماورائية ، و لم يتمكن هؤلاء العلماء الروّاد من التمييز بين القدرات الفكرية و الظواهر الماورائية المختلفة ، و لم يتوصّلوا إلى تلك التصنيفات التي نعرفها اليوم . فكانت دراساتهم تشمل :

1 التخاطر 2 التنويم المغناطيسي 3 الحساسية الإدراكية 4 سماع أصوات أو مشاهدات لكائنات غريبة 5 التعامل مع الأرواح 6 معرفة أحداث ماضية أو غيبية .

هذه الدراسات لم تتخذ شكلاً مختلفاً (أكثر تقدماً) إلا بعد حولي أربعة عقود .

في العام 1927 م ، انتقل عالم النفس الاجتماعي وليم مكدوغل إلى جامعة ديوك في ولاية كارولاينا الشمالية ، ليصبح رئيساً لقسم علم النفس فيها . و انتقل إلى القسم نفسه عالم



بيولوجيا النبات المعروف جوزيف راين ، الذي يعدّ المؤسس الحقيقي لعلم "الباراسايكولوجيا" ، فقام راين و زوجته لويزا الدكتورة المعروفة ، و البروفيسور ماكدوغل ، بدراسة ظواهر القدرات العقلية بشكل مكثّف ، و أدّت جهودهم إلى إنشاء أول مركز أبحاث تجريبية للدراسات الباراسيكولوجية في العالم ، و هو مختبر الباراسيكولوجيا في جامعة "ديوك" عام 1934م . و منذ ذلك الوقت استمرّت و تكثّفت الدراسات حول ظواهر فكرية مختلفة ، على المستويين النظري و التجريبي . و أصبح هناك الآن ، العشرات من الجمعيات و المختبرات العلمية و الأكاديمية في مختلف أنحاء العالم ، تهتم بدراسة مختلف الظواهر الباراسيكولوجية ، و قد توصّلت هذه المختبرات إلى اكتشاف حقائق كثيرة لها أهمية بالغة في خدمة الإنسان و البيئة و غيرها من استخدامات إنسانية أخرى ، لكن للأسف الشديد ، معظم هذه الحقائق الجديدة لازالت سريّة ، لأسباب كثيرة استراتيجية أو عسكرية أو حتى دينية أو أيديولوجية ، أو غيرها من أسباب سخيفة لا ترتفع إلى مستويات إنسانية و أخلاقية حقيقية .

العلوم الوسيطية الاستراتيجية التي انبثقت من الاتحاد السوفييتي .

أدّت التسريبات التي حصلت في الستينات من القرن الماضي إلى كشف الستار عن الآلة الوسيطية العملاقة التي نشأت داخل الستار الحديدي . و الذي ميّز العلوم السوفيتية عن العلوم



الوسيطية الغربية هو أن السوفييت كانوا يبحثون في سبل الاستفادة منها لمآربهم الاستراتيجية المختلفة . بينما العلوم الوسيطية الغربية كانت لاتزال تقيم أبحاث و دراسات مختلفة و تبذل جهود مضنية ، ليس من أجل الاستخدام بل من أجل إثبات هذه الظواهر التي واجه الباحثون فيها معارضة شرسة من قبل المؤسسات الدينية و العلمية على السواء .

فلم ترقى البحوث الغربية إلى مستوى البحث في طريقة استخدام هذه القدرات ، بل كانوا لازالوا في مستوى محاولة إثبات وجودها !. و هذا الذي جعل روسيا تسبقهم و تتقدّم عنهم في هذا المجال مسافة نصف قرن تقريباً !. من أهم الرجال الذين شاركوا في إنشاء هذا المذهب العلمي (المنافي تماماً للفكر الشيوعي السائد في حينها) :

بيرنارد بيرناردوفيتش كازينسكي ، فلاديمير بكتيريف ، ليونيد فاسيلييف ، الذين يعدون من المؤسسين الأوائل لهذا المذهب العلمي الذي أصبح سري لخطورته الاستراتيجية . و جاء بعدهم علماء سوفييت آخرون برزوا في هذا المجال لكن أسماء معظمهم لازالت مجهولة .

العلوم الروحية الحديثة

الأمر الذي يميز هذه العلوم عن منافساتها هو أنها أقرب للروحانية و التصوّف من تلك التي تناولها العلماء العلمانيين . أصول هذه العلوم عريقة جداً بالإضافة إلى تعدد مذاهبها و



مظاهرها المختلفة حول العالم و عبر التاريخ . أشهرها هي علوم اليوغا الهندية و التشيكونغ الصينية و الزن اليابانية و غيرها من مسالك فكرية مختلفة . لكن العلوم الروحية الحديثة اتخذت منحى أكثر علمانياً و بدأت تعتمد على أسس و مفاهيم علمية بحتة . أشهر تلك المذاهب الروحية الحديثة هي تلك التي أسسها الروحي الهندي الكبير ماهاريشي ماهيش يوغي .

وضع ماهاريشي أسس علمية لتكنولوجيا جديدة سماها تكنولوجية الفيدا . و يقول أن هذه القوانين العلمية تتوافق تماماً مع قانون الطبيعة الاصيل و ليس القوانين المزورة التي ابتكرها المنهج العلمي السائد . تعتمد هذه التكنولوجيا على الطاقة العقلية وليس سواها . فيستطيع الإنسان بعد السيطرة على طاقته العقلية أن يتحكم بقانون الطبيعة و من ثم توجيهه و تحريفه كما يشاء . أما الطريق الذي وجب سلوكه كي يصل إلى هذه المرحلة العقلية المتطورة فهو ما أسماه بالتأمّل ألتجاوزي TRANSCENDENTAL MEDITATION. فيصل بعدها إلى مستويات رفيعة من حالات الوعي مما يجعله يتحد مع المجال الكوني (الوعي الكوني) ، فيسيطر بعدها على قانون الطبيعة الحقيقي و يتحكم بمجرياته كما يشاء .

الطيران اليوغي :

إحدى القدرات التي يظهرها تلاميذ هذه التكنولوجيا الجديدة . هذه التمارين العقلية ليست معقدة كتلك التي جاءتنا من



العصور القديمة (اليوغا مثلاً) بل سهلة جداً حيث يمكن لأي شخص ممارستها مهما كانت مستوياته العقلية أو الروحية أو الثقافية أو غيرها ... و قد تمكن حوالي مئة ألف شخص حول العالم من إتقان هذه القدرة العجيبة على الارتفاع في الهواء .

و قد تم التأكد من صحة هذه التكنولوجيا علمياً و تأثيرها الإيجابي على ممارسيها ، بعد إقامة أكثر من خمس مئة بحث و دراسة مختلفة من قبل 214 جامعة و مؤسسة من 33 دولة حول العالم . و قد تناولتها أكثر من 100 مجلة علمية رسمية ، و جميع هذه الدراسات و الأبحاث توصلت إلى نتيجة واحدة فحواها أن هذه التكنولوجيا لها أثر إيجابي على جميع مجالات الحياة ، الفيزيائية و النفسية و البيئية و الاجتماعية .

لكن السؤال هو :

لماذا لم نسمع عن هذه العلوم و التكنولوجيات حتى الآن رغم ظهورها إلى العلن منذ الستينات من القرن الماضي ؟

لماذا لم ندرسها في المدارس و الجامعات ؟ لماذا لم نراها على وسائل الإعلام ؟ ما هي الجهات التي تقف عائقاً أمام انتشار هذه العلوم ؟ و لماذا ؟ و من هو المستفيد ؟ من له مصلحة في إبقائنا على ما نحن عليه ، كائنات غبية مفرغة العقول ، سهلة الانقياد ، أهداف سهلة لا حول لها و لا قوة ؟

الطاقة العقلية



جميع هذه المذاهب ، رغم اختلافاتها العديدة في التوجه و طريقة البحث والتفكير ، و رغم استخدامها لمصطلحات خاصة بها (لكل مذهب تسمياته الخاصة) مما زاد الفجوة التي عملت على ابتعاد هذه المذاهب عن بعضها لدرجة العداوة و التهجّم في بعض الأحيان ، نرى أنها تلتقي جميعاً في استنتاج مشترك يجمع بينها . تتجلى هذه الاستنتاجات بما يلي :

أن هذه الظواهر الغير مألوفة تخضع لقوانين طبيعية خاصة بها ، مخالفة للمفاهيم العلمية السائدة . هذا جعل رجال العلم المنهجي عاجزون عن استيعابها و فهم طريقة عملها . لأنهم رجال ينتمون إلى منهج علمي يعتمد على منطق مختلف عن المنطق الذي يحكم هذه الظواهر ، مما جعلهم يواجهون صعوبة في صياغة نظريات صحيحة حول طريقة عملها .

يمكن لهذه القدرات العقلية أن تعمل خارج حدود زمنية و مكانية محددة . فهي متناقضة تماماً مع القوانين النيوتونية التي وضعت حدود ثابتة للمكان و الزمان .

المظاهر التي تميّزت بها هذه القدرات قامت بدحض جميع النظريات التي اعتمدت في تفسيرها لها على عناصر مثل ، موجات ، ذرات و جزيئات ، قوى ، حقول ، و غيرها من عناصر علمية تقليدية أخرى . (لكن يتم استخدام هذه المصطلحات من أجل وصف مجريات عمل هذه القدرات ، و ليس من الضرورة أخذ هذه المصطلحات بحرفية الكلمة) .



هذه القدرات لا تتأثّر بالقوى الفيزيائية المعروفة : القوة النووية الشديدة ، القوّة النووية الضعيفة ، قوّة الجاذبية ، القوّة الكهرومغناطيسية ...

هذه القدرات لا تنتمي و لا تخضع لأي من القوانين الطبيعية المعروفة مثل : قانون الديناميحراري ، أو قانون الجاذبية ..

هذه القدرات لا تتطلّب عملية تذبذبات الطاقة أو تبدلاتها في عملية التاثير عن بعد . فعملية اختفاء عملة نقدية مثلاً ، تتطلّب بالمفهوم الفيزيائي التقليدي ، طاقة قنبلة نووية صغيرة تقوم بمحوها عن الوجود . أما القدرات العقلية ، فطريقتها تختلف تماماً !.

هذه القدرات العقلية لا تتوافق مع النظرية النسبية التي تقول بأنه لا يمكن للمادة أن تسافر بسرعة تفوق سرعة الضوء ، أي 186.000 ميل في الثانية . بل يبدو أن سرعتها لحظية ! أي أسرع من الضوء بكثير !.

جميع المظاهر التي تميّزت بها هذه القدرات ، و التي تتناقض مع المفهوم العلمي المعاصر ، دفعت الباحثين إلى التوجه نحو مجالات أخرى ، خارجة عن حدود المنهج العلمي التقليدي ، في سبيل إيجاد تفسيرات مناسبة لها .

بعد إدخال الأجهزة الإلكترونية المتطوّرة ، مثل GSR و EEG و غيرها ، لاحظ الباحثون حصول تغيرات بايولوجية معيّنة في جسم الوسيط أثناء قيامه بإحدى إنجازاته الفكرية الخارقة . و



أشـار جهـاز فحـص الموجـات الدماغيـة EEG إلى أن الموجـات الدماغية تنخفض إلى حالـة " ألفـا "(بـتردد 9 13 hz) أو " ثيتـا "(بتردد 4 8 hz) أو " دلتا " (بتردد 1 3 hz) أثناء قيام الوسـيط بعمله .

و تبين أن هذه الحالات الدماغية هي ذاتها التي يتصف بهـا دماغ المتصوّف أثناء دخوله في حالة البحران (النشوة الروحيـة) ، و كذلك العـرافين و المستبـصرين الـذين يـدخلون في حالـة شـبه غيبوبـة (غـشية أو شرود) ليـأتوا بمعلومـات غيبيـة ، و كـذلك النائمين مغناطيسياً ، و محضري الأرواح الـذين يـدخلون في حالـة غيبوبة كاملة ، و المتأملين الروحيين (اليوغا و التشيكونغ و غيرهـا من مـذاهب تأمليـة) أثنـاء دخـولهم في حالـة التأمـل و التفكّـر و التركيز ، و المقنقنين الـذين يبحثـون عـن المياه و المعـادن الدفينـة بواسطة قـضيب الرمـان أو أي وسـيلة الأخـرى ، و حتـى الـذين يـستخدمون التعـاليم الـسحرية و يقـرؤون النـصوص المختلفـة (الأقسام و الدعوات و الصلوات) و يكررونها عشرات المـرات ، فيدخلون في حالـة " ألفـا " الدماغيـة و ينجـزون بعـض الأعـمال الـسحرية و يظنـون أن الـسرّ هـو في النـصوص و أسـماء الآلهـة المقدسين و الملائكـة التـي يتلونهـا و يكررونهـا مئـات المـرات ، و يجهلون أن عملية تكرار عبارات محددة مهما احتوتـه مـن كلـمات ، تساعد الدماغ على الوصول إلى حالة " ألفا " الدماغية ، و إذا قاموا بالتعداد من 1 إلى 1000 تكون النتيجة واحدة .



جميع الحالات التي ذكرناها سابقاً (البحران ، الغشية ، الغيبوبة ، التامّل ، ...) يشار إليها بحالات الوعي البديلة (درجات متفاوته من الوعي) . هذه الحالة الأخرى من الوعي تختلف تماماً عن حالة الوعي الطبيعية التي يتمتع بها الشخص . يمكن أن يدخلها الفرد طوعاً (كما العرافين و المتأملين) ، أو نتيجة عامل خارجي (كما نوم المغناطيسي نتيجة إيحاءات المنوّم) ، و يمكن أن تحصل بشكل تلقائي (كما حالة الغيبوبة التي يدخلها الشخص فجأة دون تحضير سابق أو ظهور أحلام تنبؤية أثناء النوم العادي) .

الفرق بين الذين يتمتعون بقدرات فكرية خارقة و الإنسان العادي هو ليس لأنهم موهوبون يتلك القدرات دون غيرهم . بل يعود السبب إلى قدرتهم على الدخول في حالة وعي بديلة بسهولة تفوق قدرة الإنسان العادي . السرّ يكمن في القدرة على الدخول إلى ذلك المستوى من الوعي . و ليس بالطاقة الخارقة التي نتوهّم وجودها في جوهرهم . و يمكن لأي إنسان أن يتوصّل إلى هذه المرحلة من التحكم بحالة الوعي عنده ، بعد الخوض في تدريبات محددة تساعده على ذلك .

لكن قبل استيعاب هذه الفكرة جيداً ، وجب علينا أولاً تعريف الوعي :

سوف نقوم ببحث مجال القدرات العقلية بشكل مفصّل في الموضوع القادم ، و سوف نتعرّف على السبب الذي جعل هذه



العلوم تتعرّض لحملات شرسة من قبل جهات كثيرة عملت على إخمادها و التآمر على الباحثين فيها و إخفاء نتائج الدراسات التي تناولتها ... و حرمان الشعوب منها ، فقط لأنها منافية لمصالحهم الدنيوية المختلفة .


214

تعلم كيف تطور قواك الخارقة

القوى الخارقة عند الشخص:

كل انسان لديه قوات و حواس خارقة و الفرق بين الفرد العادي و المحترف هو كثرة المرات التي تأتي لديه هذه الحواس أو التطور لدرجة انه يمكنه أن يحس بها وقتما يشاء

وكما ذكرت ان الحواس الخارقة يمكن الدخول اليها من خلال التأمل الديناميكي الذي يعتبر بوابة للدخول اليها و يعتبر في البداية تدريب و تحسين لقواك الخارقة و سوف أشرح كيف يؤثر هذا علي القوي الخارقة .

التأمل الديناميكي :

كيفية أداء التأمل الديناميكي

يعتبر التأمل الديناميكي نوع من الاسترخاء و في نفس الوقت يحتاج الي تركيز و خيال و في بعض المراحل فراغ التفكير من أي شيء

أقرأ أولا الخطوات ثم افعلها

1 - اختر مكان مريح ساكن و حاول ان يكون مكان لا يمكن مقاطعتك فيه

2 - اجلس في هذا المكان اجعل الاطراف بعيدة عن الاخري أي اليد بعيد عن اليد الاخري و الساقين في وضع متوازي .



3- لا تفكر في أي شيء سوي نفسك و جسمك و انك هنا (أي في المكان الذي انت فيه)

4-خذ نفس عميق و في نفس الوقت انظر بعينيك الي الأعلي و هي مغلقة (اي أدر عينك الي الاعلي دون أن تري شيء) و احبس نفسك لثانيتين ثم ارجع كل من الرئة و العينين الي وضعهم الطبيعي- لكن ابقي عينيك مغلقة- بهدوء .

5-الأن حرك كل تفكيرك ووعيك الي كل جزء من جسمك من الاسفل الي الاعلي و اجعل كل جزء يسترخي بدوره . مع التذكير بأهمية استرخاء الفكين و الاطراف .

6- انت الأن في حالة استرخاء تام و ما فعلته هو جزء من تمارين الاسترخاء و الان نتقل الي الجزء الثاني و هو التخيل ، تخيل باب (أي باب) و أن بعد هذا الباب يوجد الملجأ الداخلي (لم أجد له تعريب أفضل و هو يسمي (Inner Sanctuary) و هذا المكان الداخلي تشعر فيه بالأمان و الحماية و الراحة و الخصوصية تخيل انك تفتح هذا الباب و تمسك بمقبض الباب و تفتحه و حاول ان يشمل تخيلك كل احاسيسك من لمس و صورة و ان امكن رائحة .

7- بعد فتح الباب ادخل الي ملجأك الداخلي و خذ بعض اللحظات لكي تتجول في المكان (اي تتخيل انك تتجول في



المكان) و تخيل تصميمه ، اثاثه بل و يمكنك أيضا ان تصممه بنفسك المهم ان يكون مكان تشعر فيه بالحماية و الراحة

.

8- بعد ان تألف علي المكان من هنا تبدأ رحلتك لتحسين قواك الخارقة ، تخيل وجود كرسي مريح و شاشة كبيرة (هذا ان لم تتخيلهم في ملجأك) هذه الشاشة عبارة عن شاشة العقل لتصوير افكار عقلك أي شاشة مرتبطة بعقلك)و يمكن تخيل هذه الشاشة بأنها تأخذ كل مجال رؤيتك .

9-من هنا يتوقف تخيلك لن تتخيل أي شيء أخر فقط اجلس علي الكرسي و شاهد ماذا تعرض الشاشة (لا تتخيل اي شيء) فقط شاهد ماذا يعرض علي الشاشة و فرق بين الاشياء التي تقصد ان تراها و الاشياء التي تجيء بدون أي قصد منك فقط افرغ تفكيرك و لا تفكر في اي شيء و شاهد ماذا يعرض علي الشاشة (دون ان تقصد ان ان يعرض أي شيء علي الشاشة) أهم شي في هذا الموضوع هو (ان تترك) نعم ان تترك الشاشة تعرض دون أي تتدخل منك انت فقط مشاهد كأنك في السينيما ليس لديك أي تدخل فقط تشاهد و أشدد علي هذه الفقرة لأنها من أهم الاجزاء في كل الموضوع (وارجو ان تقرأ تعليقاتي علي هذا الموضوع بعد انتهاء الشرح

.

10 -اقضي بعض الوقت في المشاهدة و أعلم بأنك كلما شاهدت اكثر كلما كان تتدربيك لقواك الخارقة أكثر لكن اركز بان ليس أي صور تراها هي المقصودة المقصود المشاهد او الصور التي تراها الذي تأتي من دون قصد أو تأتي وحدها و أنت تشاهد شاشة العقل .

هذا هو كل شيء يمكنك الان ان تنهي كل شيء بفتح عينيك لكن هناك طريقة الطف لكي تعيد وعيك للعالم المحسوس

1 - قل واحد عقليا (أي في سرك) و لا تجعل جسمك يشد اتركه في حالة الاسترخاء .

2 - قل بفمك اثنين و شد جسمك و اطرافك لأنك علي وشك النهوض .

3 - قل ثلاثة و في نفس الوقت افتح عينيك و انظر حولك و يمكنك ان تمشي ان أردت .

يعتبر هذا احسن تدريب لقواك الخارقة لأن عقلك يستقبل الكثير و الكثير فالعقل البشري المعروف ان هناك أجزاء كثيرة غير معروف وظائفها حتي الان ، و بهذا التدريب تمرن نفسك علي رؤية هذه الاشياء و معرفة ان كانت احاسيسك الخارقة صحيحة ام لا (مثلا عندما تأتي لك فكرة ان أحد يفكر بك) تعرف ان هذه الفكرة جاءت لك كفكرة من قواك الخارقة ام من مجرد فكرة



مرتبطة بعدة وقائع في العقل و هنا اقول ما فائدة هذا التمرين لقواك الخارقة هو انك تمرن نفسك على استقبال هذه الاشياء بشكل اكبر (كما قلت ان تترك عقلك يعرض عليك) و ان ترى بشكل أكبر ماذا يرى عقلك لذلك يعتبر هذا التمرين من اهم الاجزاء لتطوير قواتك الخارقة .



الذاكرة





ضعف الذاكرة

النسيـان .

النسيان هو فقد التذكر ـ او عدم امكانية استرجاع المعلومة عند الحاجة اليها، وقد انعم الله على الانـسان بـذاكرة قويـة وقـدرة خارقة على الحفظ ووهبـه عقـل لم يـتمكن العلـماء حتـى الان مـن معرفة اسراره . للعقل سعه محدد لا تتسع ومع تـزاحم المعلومـات وتكدس الاحداث بداخله وعند اضافة معلومة جديدة للعقل يبدء تلقائياً بمحو اول معلومة .

مثال: الطفل بالصف الاول الابتـدائي يعـرف اسـماء كـل زملائه بالصف، خلال دراسـته الثانويـة يعـرف ايـضاً اسـماء كـل زملائه بالصف ، ولكنه نسيا بعض من اسماء مـن كـانوا يدرسـون معه بالصف الاول الابتدائي ، اذاً لماذا لم ينساهم جميعاً؟

هنا نقول بان اعادة تنشيط الذاكرة قد حدث ، فمجـرد ان يشاهد احد منهم او يـسمع عنـه خـبر تجـددت عنـده ذاكـرة هـذا الاسم، اذا من مسببات الاحتفـاظ بالـذاكرة وعـدم النـسيان هـي تنشيط الذاكرة، لذلك قيل التكرار يعلم الشطار ، وتختلـف النـسبة بـاختلاق معـدل الـذكاء ￼ ￼ بـاختلاف العمـر العقـلي والعمـر الزمني.فاذا كان العمر العقلي اكبر من العمر الزمنـي كانـت نـسبة النسيان اقل وبالتالي نسبة الذكاء اعلى ، والعكس صحيح.

هناك ثلاثة انواع للذاكرة :



1 – الذاكرة الوقتية (مثلا عندما تنظر لاول مرة لصورة وتغمض عينك وتحاول ان تتذكرها وبعد عدت ثواني تبدء في التلاشي ببطء الى ان تختفي تماما.

2. الذاكرة قصيرة المدى (وهي كتذكرك عنوان تذهب اليه بعد ساعة او حفظ رقم هاتف)

3. الذاكرة الدائمة (وهي لكل ما يتعلق بحياة الانسان كافة)

من منا لم يمر بظروف تركت في نفسه اثر سيئ ؟ .... ومنى الله علينا بنسيانها ولا نحب ان نتذكرها.

كيفية تقوية الذاكرة:اولاً : (واذكر ربك اذا نسيت) قوة الايمان التقرب الى الله والصلاة على سيدنا محمد عليه الصلاة والسلام .

ثانياً : الرجوع الى الطريقة القديمة التكرار ككتابة المعلومات وما تود ان تقوم به وتكرره اكثر من مرة (كعملية تنشيط) .

ثالثاً : الاكثار من اكل الخضروات والفاكهة الطازجة وهي مهمة جداً لصحة الانسان عامة وكذلك (الخميرة) لوجود (فيتامين ب مركب) بها وتأخذ كملعقة كبيرة تذاب في كوب ماء ، والاكثار من الماكولات البحرية، ومحاولة التنوع في الاكل وعدم التركيز على نوع واحد، والابتعاد قدر الامكان عن الاطعمة

الجاهزة والمعلبة ، ولا اريد ان اترك لاضرارها حتى لا نخرج عن موضوعنا.

رابعاً : المحافظة على الصحة العامة :: كأعطاء الجسم حقه في النوم وعدم الاجهاد والسهر ، ممارسة الرياضة والموظبة عليها ، وهنا لا اطالب برياضة عنيفة وبذل مجهود اكثر من الطاقة ، ولكن يكفي تنشيط الجسم ، وكلا حسب قدرته وعمره ، والمشي من الرياضات التي اوصي بها جميع اعضاء المنتدى ، لكثرة جلوسهم امام اجهزة الكمبيوتر.

يقول العلماء المتخصصون في هذا المجال ان الذاكرة تشبه العضلة، فكلما زاد استعمالها حدث لها ضمور سريع فاذا عمل نفس الشيء مع الذاكرة يوما بعد يوم فان عقلك لن يعمل بالطريقة المطلوبة لكي يظل حادا وثاقبا بغض النظرعن السن وهناك علاجات مختلفة طبيعية يمكن ان تساعد في تحسين مشكلات الذاكر ة ومن اهم هذه العلاجات ما يلي:

1- العلاج بالعطور: تقول العشابة من سان فرانسيسكو بالولايات المتحدة الامريكية جين روز رئيسة الجمعية القومية للعلاج الشمولي بالعطور ومؤلفة كتاب: (AROMATHERAPY APPLICATIONS AND INHALHTIONS) تقول جرب استعمال أجزاء متساوية من الزيت الطيار لنبات ابرة الراعي المعروفة علميا باسم GERRANIUMMACULATUM وهي نبتة معمرة يصل ارتفاعها الى 60 سم لها اوراق عميقة التشقق وأزهار



ارجوانية الى قرنفلية وثمر يشبه المنقار والجزء المستعمل من هذه النبتة جميع الأجزاء بما في ذلك الجذور والزيت الطيار لنبات اكليل الجبل او ما يعرف بحصا البان وهو نبات عشبي معمر يصل ارتفاعه الى حوالي متر وعرف علميا باسم ROS MARINS OFFICINALIS والجزء المستعمل من هذه النبتة جميع اجزاء النبات عدا الجذور حيث يؤخذ اجزاء متساوية من الزيوت العطرية للنباتين المذكورين وتوضع في مبخرة نار ويستشم الدخان المتصاعد من المبخرة حيث يغذي هذا الغاز المتصاعد مباشرة الجهاز الطرفي وهو جزء من المخ يتحكم في التذكر والتعلم وتضيف ان نبات ابرة الراعي له خواص مضادة للاكتئاب ونبات اكليل الجبل له تأثير منبه على الذاكرة واذا جمع هذان النباتان معا فان هذا سيؤدي الى تأثير قوي.

2- العلاج بالطب الايورفيدي: يقول دكتور فاسانت لاد مدير المعهد الايورفيدي في انبو كويرك بنيومكسيكو أن خليطا من الزعفران مع الجوتوكوا يساعد كثيرا في تحسين الذاكرة.

4- العلاج بالطعام: يقول دكتور مايل ايه كلابر اخصائي طب التغذية في بومباتو بيتشي في فلوريدا بالولايات المتحدة الأمريكية ومدير معهد التثقيف والبحث الغذائي، وهي منظمة مقرها الرئيسي في مانهاتن بيتش بكاليفورنيا "إن تناول الأغذية قليلة الدسم يساعد على فتح الشرايين ويحسن من تدفق الدم، وللإقلال من الدسم في غذائك فإنه يقترح الامتناع عن تناول



اللحوم الدسمة للأبقار والضأن واستبدال الشحوم المتشبعة مثل الزبد والسمن بزيوت غير متشبعة مثل زيت الكتان والعصفر وهي متوفرة في معظم محلات الأغذية الصحية.

5 – العلاج بالأعشاب:

الجنكة: يقول الدكتور فارو اي تايز استاذ علم العقاقير بجامعة بوردو في مدينة وست لافيان بولاية انديانا بامريكا، ان الجنكة وهو نبات شجري معمر هو واحد من اقدم الأشجار على كوكب الأرض ونبات الجنكة والذي يعرف بشجرة المعبد Ginkgo وعلميا باسم Ginkgo Biloba يصل ارتفاعه الى حوالي 30 متر وله أوراق قلبية الى مروحية جميلة الشكل وبثمار تشبه بيض الحمام والجزء المستخدم من النبات الأوراق والبذور بعد ازالة قشرتها، الموطن الأصلي لنبات الجنكة الصين واليابان وتزرع في المزارع الكبيرة في الصين واليابان وفرنسا وكارولينا الجنوبية بالولايات المتحدة الامريكية تحتوي الأوراق على فلافونيدات وجنكوليدات وبيلو باليدات.

يوجد نبات آخر هو الأفسنتين وهو عشب يبلغ ارتفاعه حوالي متر وربع المتر ساقه عمودي مغطى بشعيرات حريرية الملمس رائحته عطرة والأوراق مجنحة سطحها الأعلى مكسو بشعيرات دقيقة فضية اللون لها أزهار على هيئة سنابل بألوان صفراء.



تعـرف علميـا باسـم ARTEMISIA ABBINTHIUM
الجزء المستعمل من النبات جميع أجزائه عدا الجذور يحتوي النبـات على زيت طيار ولاكتـون تـربين احـادي نـصفي وفيتـامين مـن أ. يستعمل الافسنتين على نطاق واسع حيث يستعمل مغليه في تقويـة الهضم وأجهزته (المعدة، الامعاء والكبد) ويطرد الغـازات المعويـة ويقوي الذاكرة، ويقلل النسيان والشعور بالخجل وينشط الـشعور النفساني بوجه عام، كما انه اذا استعمل بعد الولادة فانه يساعد على تنظيم الرحم مما بقي فيه من أجزاء من المشيمة اوالجنين الميت ومـن الافرازات واستعماله في بداية الولادة يقوي الطلق ويسهل الوضـع يؤخذ ملء ملعقة كبيرة وتوضع في مـلء كـوب مـاء مغـلي ويـترك مغطى لمدة عشر دقائق ثم يصفى ويـشرب بمعـدل كـوب صـباحا وآخر في المساء.

الكندر: كما يوجـد نبـات ثالـث يـستخدم للـذاكرة وهـو الكنـدر او مـا يعـرف باللبـان الـذكر او اللـبن المـر او الـشحري OLIBAN وهو عبارة عن افراز صمغي راتنجـي يفـرز مـن نبـات شوكي لا يزيد ارتفاعه عن ذراعين ويتكون هذا الافراز مـن 60٪ مادة راتنجية وحوالي 50٪ صمغ وحـوالي 5٪ زيـت طيـار ومـادة تسمى "أوليبين" يستخدم الكندر في هضم الطعام وطرد الغـازات وجيد للحمى وضـد الـسعال ويقطـع نـزف الـدم مـن اي موقـع وينشف رطوبات الصدر ويقوي المعدة الـضعيفة وهـو مـن المـواد التي تساعد على الحفـظ وجـلاء الـذهن ويـذهب بكثـرة النـسيان



والطريقة أن يؤخذ منه ملء ملعقة وتوضع في ملء كوب ماء ويترك لينقع مدة ثلاث ساعات ثم يشرب بمعدل كوب واحد مرة واحدة في اليوم.

حرمل : نبت معروف وهو نوعان ، ابيض وهو العربي ، واحمر وهو العامي المعروف ويسمى بالفارسية إسفند . والعامة تدعوه غلقة الديب او حرمل ، وهو نبات يرتفع ثلث ذرع ويفرع كثيرا ، وله ورق كورق الصفصاف ، ومنه مستدير وزهره أبيض يخلف ظروفاً مستديرة مثلثة داخلها بزر أسود كالخردل سريع التفرك ثقيل الرائحة ، يدرك أوائل حزيران وتبقى قوته أربع سنين ، وهو حار في آخر الثانية يابس في الثالثة ، يذهب الباردين وأمراضهما كالصداع والفالج واللقوة والخدر والكزاز وعرق النسا والجنون ونحوه والصرع ووجع الوركين والمغص والإعياء والقولنج واليرقان والسدد والإستسقاء والنسيان ويحسن الألوان ويزيل الترهل والتهيج شربا وطلاء .

حصا البان: من الادوية العشبية الآمنة الاستعمال وعُرف عشب حصى البان منذ قديم الزمن.. فيذكر أن الطلاّب الإغريق كانوا ينثرونه على رؤوسهم لاعتقادهم بأنه مقوٍ للذاكرة ، ويمكن اضافة قطرات من خلاصة حصا البان على الشامبو وفرك فروة رأس المصابين بمرض الزهيمر بهذا المستحضر فقد وجد انه يعيد الذاكرة تدريجياً.



الزنجبيل : ولتقوية الذاكرة وللحفظ وعدم النسيان ، يؤخذ من الزنجبيل المطحون قدر 55 جرام، ومن اللبان الدكر (الكندر) 50 جرام، ومن الحبة السوداء50 جرام تخلط معا وتعجن في كيلو عسل نحل وتؤخذ منه ملعقة صغيرة على الريق يوميا مع صنوبر وزبيب.

المرمية Sage: المرمية نبات عشبي معمر عطري يعرف علمياً باسم Salvia officnalis وقد قال عنها العالم جيرارد في القرن السابع عشر ان المرمية تقوي الذاكرة الضعيفة وتعيدها في وقت قصير، وقد اكد الباحث الانجليزي هذه المقولة حيث اثبتوا أن المرمية تهبط الأنزيم المسئول عن تحطيم استيايل كولين الدماغ والذي يسبب الزهيمر.

الفلفل الأبيض : الفلفل الابيض يوضع مع الطعام " بهار " يزكي الذاكرة.

حبوب اللقاح : استخدمت حبوب اللقاح بنجاح تام في علاج الاضطرابات العصبية ومنها: التوتر العصبي ، الإرهاق والتعب الشديد ، حالات الانهيار العصبية مع صورة صحية متدهورة ، اضطرا بات الذاكرة .

القرفة " الدارسين " : يساعد مشروب القرفة الساخن المحلى بعسل النحل على مقاومة التقلصات المؤلمة بأنواعها المختلفة مثل تقلصات المعدة أو تقلصات العضلات أو آلام الطمث و الولادة ، وقيل هي نافعة للنسيان وتقوية الذاكرة .



الزعـــرور Hawthorn: والمعـــروف علميـــا باســـم Crataegus Oxyacantha وهـو عبـارة عـن شـجرة لهـا اوراق مفصصة كبيرة وازهار وردية كثة بيضاء، توجـد في مجـاميع زهريـة وثمارها عنبية حمراء اللون جذابة جدا. الزعرور اذا اخذ مع الجنكـة فان له تأثيرا جيدا على الذاكرة حيث يقوم بتحسين الدورة الدموية في الدماغ وهذا يزيد من كمية الاوكسجين في المخ.

الجوز " عـين الجمـل" : ولعـلاج ضـعف الـذاكرة الـذي يشكو منه الابناء خلال فترة الدراسة، ينصح بالإكثـار مـن تنـاول عين الجمل والصنوبر والزبيب، وكذلك شرب مغـلي لبـان الـذكر والزنجبيل والحبة السوداء (حبة البركـة) وحـب الفهـم (المـسمى البلادر) والهندباء البرية فور الاستيقاظ من النوم أي قبل تناول أي شيء آخر، مع تحليته بعسل النحل الذي جعله الله شفاء للناس.

فيتامين (ج) : فيتامين "ج "يحمـي مـن أمـراض الأوعيـة الدموية المخية .. مضاد للتأكسد.. ينشط الأداء الذهني

البرتقال غني بيفيتامين (ج)

فيتامين (ج) مضاد تأكسد فـائق القـوة اكتـشفه البـاحثون مؤخرا وله القدرة على عبور الحاجز الدموي المخي، ويوجد بتركيز عـال في أنـسجة المـخ ويـساهم أيـضا في خلـق النواقـل العـصبية كالدوبامين ويحمي الخلايا من مـضار الـشوارد الحـرة. ذلـك هـو السبب وراء ما أظهرته العديد من الدراسات من أن كميـات أعـلى من فيتامين (ج) بمجرى الدم تنشط الأداء الذهني في جميع الأعمار



وتحمي المخ من أمراض تدهور المخ ومنها داء ألزهايمر والسكتات الدماغية. " راجع فوائد الفيتامينات "

النوم والرياضة :

وما ينطبق على الغذاء ينطبق أيضا على المحافظة العامة على صحة الجسم وراحته وبخاصة النوم ، حيث تشير أحد الدراسات إلى النوم هو من حاجات العقل وليس البدن ، فالإنسان يحتاج للنوم وإن لم يتحرك طوال يومه ! لماذا ؟ مع أنه أراح عضلاته ولم يجهدها .. يرجع السبب إلى أن العقل يعمل جاهدا ولا يكف عن التفكير وحفظ كل ما تراه العين وتسمعه الأذن وخلاف ذلك ، وبالتالي فهو يحتاج لفترة لا تقل عن 8 ساعات من الراحة .

الهرولة تحسن النشاط الذهني : كما أثبتت دراسات يابانية جديدة بأن الرياضة والنشاطات البدنية تقوي القدرات الدماغية وترفع نسبة الذكاء. وأوضح العلماء في اجتماع الجمعية الأميركية لعلوم الأعصاب، أن الهرولة تنشط الدماغ وتزيد طاقته وقوته لأداء وظائفه الحيوية.

ووجد الباحثون بعد متابعة سبعة أشخاص واظبوا على ممارسة الهرولة ضمن برنامج خاص، ثم خضعوا لفحوصات الذاكرة والإدراك واختبارات الذكاء، أن الذين مارسوا الهرولة سجلوا درجات أفضل في اختبارات الذكاء، بينما لم يظهر الأشخاص الذين لم يمارسوا هذا النشاط، أي تحسن.



مهارات تنشيط الذاكرة

تعريف الذاكرة:

يمكن تعريف الذاكرة بأنها مهارة ومنظومة لمعالجة المعلومات، وتتكون من ثلاث وظائف أساسية وهي:

1-وظيفة حسية ناقلة تستقبل معلومات من الأعضاء الحسية (الحواس) وتحتفظ بها (لمدة لا تزيد عن خمس ثوان)، لذا لا بد من نقلها إلى مستودع آخر.

2-الذاكرة قصيرة المدى تستقبل المعلومات من الحس الناقل حتى تحدث عملية ذهنية واعية، وفي هذه الذاكرة يتم معالجة المعلومات فإما أنها تحذف من الذاكرة القصيرة الأجل أو أنها ترسل إلى الذاكرة طويلة المدى، وعادة عندما لا يتم نقل المعلومات إلى الذاكرة طويلة الأجل خلال خمس عشرة ثانية فإن المعلومات تنسى.

3-الذاكرة طويلة المدى؛ وهي الذاكرة التي يتم خزن المعلومات فيها على المدى البعيد. لذا لا بد من تنمية وتطور هذه الذاكرة وتدريبها على خزن واسترجاع المعلومات بشكل سريع وقوي، وهذا ما سوف نتناوله في هذا الكتاب -فتابع معنا- وظائف الذاكرة السابقة تعمل بشكل مستمر لمعالجة المعلومات التي نستقبلها بشكل سريع، ثم تعمل على الحذف أو الخزن، ومن ثم الاسترجاع في الوقت المناسب.



*مبادئ عامة لتنمية الذاكرة:

1- الاهتمام/ يساعدك الاهتمام على تخزين المعلومات ما دمت مهتماً بها.

2- الانتقاء/ انتقاء المعلومات أكثر أهمية والرئيسة يجعل الذاكرة حاضرة باستمرار.

3- الانتباه/ زيادة التركيز والانتباه وعدم التشتت يزيد من قوة الذاكرة.

4- الفهم/ يعتبر الفهم والاستيعاب عاملاً أساسيًا في قوة الذاكرة.

5- عقد النية على التذكر / الرغبة والنية على التذكر تستحث الذاكرة.

6- الثقة والتغير الذهني الإيجابي/ يجب أن يكون لديك ثقة في قوة ذاكرتك وبقدرتك على تذكر الأشياء.

7- التأثير في الذات/ التأثير الإيجابي على الذات يزيد من قوة الذاكرة والعكس عندما يكون التأثير سلبيًا.

8- الارتباط/ ربط الأشياء مع بعضها وتكوين خرائط ذهنية لها يزيد من قوة الذاكرة.

9- خلفية التجربة/ المعرفة الجيدة عن الأمور والاطلاع عليها يزيد من قوة الذاكرة.



10 -التنظيم والتبويب/ عندما يكون تخزين المعلومات منظماً سوف يزيد من فرصة تذكرها بشكل سريع.

11 -ممارسة أساليب حديثة لتعلم تنمية القدرة على التذكر/ كلما زاد تمرين ذاكرتك زاد تطورها ونموها، لذا خصص وقتاً لتدريب ذاكرتك يومياً على الوسائل التي سوف ترد في ثنايا هذا الكتاب حتى تمتلك ذاكرة جبارة.

*العقل البشري وقدرته الكامنة/

يمتلك العقل البشري خصائص ومميزات هائلة وقوة عظيمة على التخزين والتذكر والربط والتحليل...، يقول وليام جيمس "إننا نستخدم أقل من 10٪ من قوانا العقلية" كيف لو استطعنا أن نستخدم 20٪ من طاقة عقولنا؛ فكيف سوف تكون حياتنا؟.

نظم الذاكرة:

الوظائف الرئيسة للذاكرة.

1 -قوة الملاحظة : التركيز:

من أهم المراحل في الذاكرة هي الملاحظة والتركيز على الأمور مما يزيد من تذكر هذه الأمور مستقبلاً. إن تطوير القدرة على التركيز يساوي تطوير القدرة على التذكر.

2 -التصور/ التخيل:

وهو قدرة العقل على تصور حدثٍ ما، وهذا التخيل يخضع لعدة عوامل؛ منها العاطفة والمعتقد والخبرات السابقة



وخلافه، ولا يشترط أن يتشابه اثنان في تخيل شيء واحد بل ربما يكونا مختلفين للعوامل المذكورة سابقاً.

*هل ذاكرتك بصرية أم سمعية؟

بعض الناس يبدو أنهم يتذكرون ما يرون، بينما البعض يتذكرون بشكل أفضل عندما يسمعون، ولقد أثبتت الدراسات أن استخدام الذاكرة البصرية التي تعتمد على رؤية الأشياء والذاكرة السمعية التي تعتمد على سماع الأشياء معًا له مميزات أفضل خصوصًا في تعلم الأسماء واللغات أو المصطلحات.

3-ترابط الذاكرة:

إن ترابط الذكريات والتخيل يعملان معًا، فإذا أخذت معلومة وقمت بربطها بشيء تعرفه فعلاً إما موجود في عقلك أو تخيلته، فإنه يكون من السهل أن تتذكر تلك المعلومة الجديدة، علماً أن عملية الربط تكون في عقلنا الباطن بدون أن نشعر أو نتحكم فيها.

4-الإبدال:

استخدام الكلمات البديلة والقريبة من المعنى هي إحدى الطرق التي تساعد على تذكر الكلمات الصعبة بسهولة، إن استخدام الكلمات أو العبارات البديلة يقرب المعاني من الكلمة المراد تخزينها؛ فإذا ما نسيتها تذكرت الكلمة البديلة.

5-التبويب والتصنيف:

هو وضع الأشياء المتشابهة في مجموعة واحدة. إن هذه الطريقة تساعد في تخزين الأشياء بشكل مرتب بناء على التشابه

بينها في عدة مجموعات، ومن ثم يسهل عملية استرجاعها عند الحاجة إليها.

6-إيجاد روابط بين الأشياء:

إن ربط فكرة بأخرى هي الأساس في منظومة إيجاد روابط بين الأشياء. تتلخص هذه العملية بربط عنصر بآخر مع استخدام الخيال في الربط لتكوين ارتباطات إدراكية تساعد على التذكر.

7-مثبتات الذاكرة:

وتسمى أيضاً مشابك الذاكرة، وهذه الطريقة أكثر الطرق فاعلية لترابط الذكريات المستقرة في ذهن الإنسان والمعلومات الجديدة، إن ربط المعلومات الجديدة بذكريات سابقة في الذهن بشكل منظم يجعل أيضاً تخزينها في الذهن بشكل منظم، هذا يعني أنك سوف تكون قادرًا على استرجاع أي معلومة من ذهنك بشرط أن تخزن بشكل منظم.

تذكر الأسماء والأعداد

يواجه العديد من الناس صعوبة في تذكر أسماء الآخرين أو ربما أعداد أو أرقام معينة، وتبدأ هذه الصعوبة من تفكيرهم واعتقادهم السلبي حول قدراتهم الذهنية في هذا التذكر، وقد تكون هناك أسباب أخرى تغذي هذه الصعوبة وهي:

1-عدم الاهتمام بالأشخاص أثناء مقابلتهم أو حفظ أسمائهم أو ربما أرقام هواتفهم، فإن لم تهتم بالشيء نسيته.

2-الانشغال أو التشاغل بأمور أخرى وقت التعارف، كأن تصافح شخصاً وأنت تفكر في أمر آخر، وبالتالي تخفق في قضية تخزين الاسم ومن ثم لا تذكره.

3-موقفك تجاه الشخص واعتقادك بأنك لن تقابله مرة أخرى، وبالتالي سوف تقنع نفسك بعدم أهمية حفظ اسمه، لذا غالباً سوف تناديه أثناء المقابلة بعزيزي يا صديقي.

4-عندما يتمتم الشخص المقابل باسمه وتكون غير قادر على سماع اسمه بشكل واضح، وفي نفس الوقت تشعر بحرج من طلب إعادة اسمه مرة أخرى. لذا اطلب إعادة الاسم لأنه يعني الاهتمام بالشخص المقابل.

5-الأسماء التي تكون من لغات أخرى قد تمثل مشكلة أثناء تذكرها، لذا اربطها بأسماء وأشياء تستطيع من خلال هذه الروابط أن تتذكر الأسماء.

*الانطباعات الأولية:

عندما تقابل شخصاً ما لأول مرة فإنك تكوّن انطباعًا أوليًّا سواء كان سلبياً أو إيجابياً، وهذا يؤثر في رغبتك في تذكر اسم هذا الشخص من عدمه؟ لذا اجعل انطباعاتك الأولية معينة لك في تذكر الأسماء.

*التركيز على وجه الشخص:

عليك أن تنظر مباشرة إلى وجه الشخص المقابل الذي تقابله أول مرة، بمعنى يجب أن يكون بينكما تواصل بصري يحصل



من خلاله الاهتمام بالشخص المقابل، مع عدم إطالة النظر بشكل يخرج عن حدود الأدب.

***الملاحظة باهتمام:**

لاحظ الشخص المقابل وطبيعة حديثه وابتسامته أو الملامح الشخصية وحركاته، وأثناء حديثك معه ناده باسمه، وكرره أكثر من مرة، واربط اسمه بما تلاحظه على الشخص المقابل.

***الخطوات السبع لتذكر الأسماء:**

1-الحفاظ على بنية ذهنية موجبة.

2-اهتم بتذكر اسم كل شخص.

3-استمع بانتباه، واطلب إعادة الاسم عند عدم التأكد منه.

4-اربط بين الاسم وأحد الأشياء المعروفة لديك.

5-استخدم عملية الإبدال بربط الاسم بأشياء مألوفة لديك.

6-اربط بين الصورة المألوفة والشخص في ذاكرتك.

7-كرر الاسم وبديله لزيادة ثقتك بنفسك بالتذكر.

***تذكر الأرقام:**

وتكون بطريقتين وهما:

1-جمع أجزاء الرقم نفسه فمثلاً الرقم 1348 يمكن تذكره على النحو التالي 1+3+4=8 .

2-ربط الرقم بشيء مهم في حياتك.



3 -تحويل الأعداد إلى حروف، حيث يرمز لكل عدد حرف [من 0 إلى 9] فمثلاً الرقم 1713 يمكن ترجمتها إلى حروف بكلمة مدحت وهكذا.

وعموماً هذه الطرق وغيرها تحتاج إلى ممارسة عملية مستمرة ولياقة ذهنية متجددة حتى تنشط الذاكرة، ومن خلال ذلك تمتلك ذاكرة قوية.

الذكاء





أعمدة الذكاء السبعة

ماهو الذكاء؟

يعرف علماء النفس وعلماء التربية "الذكاء"، بأنه القدرة على مواجهة الصعاب، ومهارة التكيف مع الظروف الطارئة، ومن ثم حل المشاكل التي تعترض طريق الفرد. أي أن ذكاء الانسان الحقيقي – حسب هذا التعريف – يوضع على المحك في زمن الأزمات، أكثر منه في زمن الدعة والراحة. ونحن نقبل اليوم الرأي القائل أن الديناصورات لم تكن مخلوقات ذكية بما فيه الكفاية، لتواجه التغييرات المناخية التي حدثت على سطح الأرض، بدليل أنها لم تستطع التكيف مع هذه التغييرات والبقاء على قيد الحياة.

وعلى أية حال، فان هذا التعريف حديث نسبيا، بينما يرتبط المفهوم التقليدي للذكاء، بأنه القدرة على التفكير، والاستنتاج المنطقي، والتوهج العقلي، والألمعية، والقدرة على خزن المعلومات، والتوصل اليها، حتى أن كلمة "انتيليجينسي" (أي ذكاء) تعني في الولايات المتحدة الأمريكية، جهاز أو وكالة الاستخبارات العسكرية والسياسية الأمريكية، وهو الجهاز الذي يجمع المعلومات، ويخزنها لأجل استعمال لها وشيك.

محاور الذكاء الثلاثة

مما تقدم نفهم أن الناس تعودوا أن يربطوا الذكاء، بالنشاط العقلي. وقد راجت في الغرب فكرة قياس الذكاء على أساس قياس قوة هذا النشاط. ولذلك كان ال "آي. كيو" عندهم، هو نسبة ذكاء الفرد الى متوسط الذكاء في المجتمع. أما بالنسبة للاطفال



فيأخذون بالحسبان العمر الزمني للطفل، مقارنة بعمره العقلي. وقد أرست مدرسة "ستافورد – بينيه" قواعد نظام يعتبر أن معدل ذكاء الفرد في المجتمع هو 100، وان كل من يملك ذكاء فوق ال 100 يعتبر ذكيا. وآلية قياس الذكاء، هي امتحانات عادية بورقة وقلم، تقيس القدرة العقلية للفرد، اعتمادا على ثلاثة محاور أساسية هي القدرة على الحساب، المنطق، والبراعة اللفظية.

هوارد جاردنر والذكاء المتعدد

وقد لاحظ بعض العلماء، أن هناك أنواعا من القدرات والمواهب الفردية لا تستطيع هذه الامتحانات قياسها. وحدث أن كثيرين من الموهوبين قد فشلوا في امتحانات الذكاء التقليدية – عند دخولهم للجامعة مثلا – ولكنهم برزوا بعد ذلك في كثير من مجالات الحياة، سواء في الجامعة التي عادت وقبلتهم، أو خارجها.

وهذا ما دعا بعض العلماء توسيع مفهوم الذكاء، بحيث تشمل قدرات ومواهب للفرد غير القدرات الحسابية أو المنطقية. وفي كتابه "أطر العقل" الصادر سنة 1987، عدد عالم النفس المدعو "هاوارد جاردنر"، وهو استاذ في جامعة هارفارد، سبعة أنواع من الذكاء (تاركا الباب مفتوحا للزيادة). وعرّف الذكاء بأنه مجموعة من القدرات المستقلة الواحدة عن الأخرى، التي يمتلكها الأشخاص، في مجالات كثيرة.



اولا – الذكاء اللغوي

وهو القدرة على التعبير اللغوي واستعمال الكلمات. قدرة يملكها أفراد أكثر من غيرهم. والخطباء المفوّهون، ورؤساء القوم، يملكون هذا النوع من الذكاء ويطورونه بالمران. وربما استغلوه في الوصول الى عقول الناس. وفي مسرحية "يوليوس قيصر" لشكسبير، يظهر لنا بوضوح كيف يكسب "بروتوس" الرأي العام لجانبه معتمدا على قوة خطابه. والأمثلة في التاريخ العربي كثيرة. فالحجاج بن يوسف، وهو معلم أولاد سابق، لم يكن يمتاز بحنكته العسكرية، اكثر مما يمتاز بقوة بلاغته وتعبيره. وخطبته في أهل العراق معروفة.

وفي الآونة الاخيرة اكتشفت العلاقة الوثيقة بين اللغة والعقل. ذلك أنه لو أصاب منطقة في المخ تدعى منطقة "بروكا" أي ضرر مادي، فان هذا سيؤثر على قدرة الشخص على الكلام. وعلى الرغم من أن المصاب يظل يفهم معنى الكلمات التي يستعملها، الا أنه يصبح عاجزا عن التركيب القواعدي للجملة.

وقد لاحظ جاردنر أن الاطفال الصغار والصم، يطوّرون لغتهم الخاصة بهم، عندما لا يملكون خيارا آخر للغة عامة يستعملونها. ان القدرة على فهم اللغة وبنائها قد تختلف من شخص الى آخر، ولكن اللغة كسمة معرفية هي ظاهرة عالمية.

ثانيا – الذكاء المنطقي الرياضي:



والنوع الثاني هو الذكاء المنطقي الرياضي. وهو أكثرما نقر به جميعا على أنه ذكاء. أنه "الأب النموذجي""archetype"، للذكاء. وهو ما يمكّن الاشخاص من التفكير الصحيح، باستعمال ادوات التفكيرالمعروفة، كالاستنتاج والتعميم، وغيرها من العمليات المنطقية. وهذه القدرة الرياضية لا تحتاج الى التعبير اللفظي عادة، ذلك ان المرء يستطيع ان يعالج مسألة رياضية في عقله دون أن يعبر عما يفعل لغويا. ثم ان الأشخاص الذين يملكون قدرة حسابية عالية، يستطيعون معالجة جل المسائل التي يعتمد حلها على قوة المنطق.

ثالثا – الذكاء الفراغي (الفضائي)

وهو القدرة على تصور الأشكال وصور الاشياء في الفراغ (الفضاء)، أي المكان ذي الثلاثة أبعاد. ونحن نستعين بهذه المهارة كلما رغبنا في صنع تمثال أو استكشاف نجم في الفضاء. وترتبط هذه القدرة بما يسمى ادراك التواجد في المكان. وبعض الناس تختلط عليهم الامكنة (عند السفر مثلا)، ولا يعرفون المكان الذي يتواجدون فيه. ويستطيع آخرون العودة الى المكان الذي كانوا فيه قبل سنوات، بينما لا يستطيع غيرهم أن يحدد الجهات حتى في مكان سكناه.

وقد دلت الكشوف المخبرية الأخيرة ارتباط هذا النوع من الذكاء بمنطقة تقع في النصف الأيمن من المخ. بحيث لو تضررت



هذه المنطقة لسبب ما، لفقد الانسان القدرة على تمييز الأمكنة حتى المعروفة لديه سابقا، أو التعرف الى أقرب الأشخاص اليه.

ومن المهم أن نميز بين الذكاء الفراغي وبين ملكة الرؤية بالعين. وعادة ما يخلط الناس بين الاثنين، ما داموا يعتمدون في تمييزهم للأجسام وادراكها على حاسة النظر. فالأعمى يستطيع أن يدرك الأشياء بأن يتحسسها وبدون أن يراها. وهو ما يؤكد استقلال الذكاء الفراغي عن حاسة البصر، وتشكيله جزءا من الذكاء البشري عموما.

رابعا - الذكاء الجسدي

ما يسميه غاردنر بالذكاء الجسدي والحركي، هو أكثر أنواع الذكاء السبعة المختلف حولها. انه القدرة على التحكم بنشاط الجسم وحركاته بشكل بديع. وهو مهارة لا شك يملكها الرياضيون والراقصون وعارضو الأزياء، وغيرهم من المتأنقين بأجسامهم والمعتزين بها.

ولكل فرد نصيب من هذه المهارة. والشخص السليم يملك القدرة على التحكم بجسمه وبرشاقته وتوازنه وتناسقه. وان التمرين المتواصل قد يزيد من هذه القدرات. ولكن منها ما يظهر عند بعض الافراد، حتى قبل أن يبدأ بالتمرين، كلاعبي كرة القدم المتفوقين مثلا. تماما كما تظهر براعة بعض الأفراد في الحساب قبل ان يتعلموا الحساب.

كما أن علاقة هذه المهارة بالمخ واضحة أيضا. وبما أن كل نصف من المخ يسيطر على حركات نصف الجسم المضاد له، فان ضررا يصيب أحد نصفي المخ، قد يؤدي الى عجز تام للمرء عن القيام بحركات ارادية في النصف المضاد.

والاقرار بهذه المهارة كنوع من الذكاء، يضطرنا الى الاقرار بان لاعب كرة القدم المجيد هو شخص ذكي، كذلك الراقصة التي تعجب الجمهور برقصها. وهو ما يعارضه بعض العلماء المخالفين.

خامسا - الذكاء الايقاعي الموسيقي

بعض الناس موسيقيون أكثر من غيرهم. وحب الموسيقى والاحساس بالايقاع والتفاعل معه، تظهر عند هؤلاء "الموسيقيين"، سواء تعلموا الموسيقى أو لا، والمران قد يطور القدرة الموسيقية، ولكنه لا يوجدها من فراغ. وكان "موتسارت" مثلا، قد بدأ يعزف الموسيقى ويؤلف الالحان، وهو لا يزال طفلا صغيرا. بينما يبدو بعض الناس غير موسيقيين البتة، دون أن يؤثر ذلك على مجرى حياتهم الطبيعية. وكما في باقي أنواع الذكاء، فان المهارة الموسيقية ترتبط بمناطق محددة في المخ. وعلى الرغم من المهارة الموسيقية تبدو بعيدة الشبه بالمهارة الحسابية مثلا، الا أنها تملك الاستقلال الذي يجعلها جزءا منفصلا من الذكاء الانساني.

سادسا - الذكاء الاجتماعي:

وهو القدرة التي يملكها الفرد على التواصل مع الآخرين. والسياسيون ممن يحظون بشعبية واسعة، والاشخاص الذين



يتميزون بجاذبية خاصة (الصفة الكارازماتية)، من القياديين، يمتلكون هذه القدرة.

وعلى الرغم من أن الناس يستطيعون الحياة فرادى، الا أن الانسان هو حيوان اجتماعي بطبعه، مثله مثل النمل أو النحل، لا يستسيغ الحياة معزولا عن أبناء جنسه. والحياة مع الناس والتواصل معهم ليست حاجة اقتصادية فقط، أو تعاونية، بل هي حاجة نفسية وجسدية أيضا. وقد توصل بعض العلماء الى أن اصابة بليغة في مقدمة الرأس تؤدي الى الاضرار بهذه المهارة، حيث يقع جزء المخ الذي يتحكم بها.

يقول جاردنر: "إن الذكاء في العلاقات المتبادلة بين الناس هو القدرة على فهم الآخرين، وما الذي يحركهم، وكيف يمارسون عملهم، وكيف نتعاون معهم". أما فيما يتعلق بذكاء الشخصية الاجتماعية وتميزها، فقد حدد أربع مواصفات: هي القيادة، والمقدرة على تنمية العلاقات، والمحافظة على الأصدقاء، والقدرة على حل الصراعات، والمهارة في التحليل الاجتماعي.

سابعا - الذكاء الروحي أو الخارجي

وهو أن يعي الانسان نفسه والعالم الذي يعيش فيه، ويدرك العلاقات التي تربط الامور والظواهر المحيطة به، مهما بدت بعيدة أو منفصلة الواحدة عن الاخرى. ووعي المرء لنفسه يعني ان يتعمق في نوعية مشاعره، وماهية وجوده. وهو وعي يقود



عـاجلا أو آجـلا، الى الاعتـزاز بـالنفس وتقـديرها، والى قـوة الشخصية الذي يميز الانبياء والمفكرين والمصلحين الاجتماعيين.

أما ضعف هذا النوع من الذكاء، فيؤدي الى ضـعف وعـي الشخص بذاته، والى انقطاعه عـن المحـيط الـذي يعـيش بـه، كـما يحدث للأطفال الفاقدي الصلة بما حولهم "autistics"".

وكثيرا ما لا يـبرز هـذا النـوع مـن الـذكاء في الأشـخاص الـذين يملكونـه مـن الخـارج، الا اذا عـبر عنـه في صـيغ مناسـبة وملموسة، كالكتابة مثلا والرسـم، فنـرى تفجـر الشخـصية التـي بدت لنا على السطح شخصية راكدة أولا. أو حين يعبر عنها بصيغ غير ملموسة كالفرح والغضب.

أهمية تنوع الذكاء

والقول بتنوع الذكاء فائق القيمة. وهـو أن يجعـل النـاس، وخصوصا المربين والاهل وعلـماء الـنفس، مقـدرين لأنـواع مـن المواهب والقدرات لم تكن مصنفة كنوع من الـذكاء. فلاعـب كـرة القدم المتفوق هو شخص ذكي، حتى لو لم يكن متفوقا في الحساب، أو لم يكن يـستطيع القـاء كلمـة امـام جمهـور. وهـذه الأنـواع مـن الذكاء، لا يستطيع امتحان الـذكاء عـلى الطريقـة الغربيـة قياسـها. والأهم مـن ذلـك أن النـاس لا يعيرونـه اهتمامـا. وحتـى عنـدما يقدّرون أصحابه، الا أنهم نادرا ما يصنفونهم على أنهم أذكياء، بـل كشواذ أو طفرات اجتماعية.



ويفصل هوارد بين أنواع الذكاء هذه بحجة معقولة، كما رأينا، فامتلاك شخص لواحدة منها، يكون مستقلا عن امتلاكه الأخرى. والمعلمون في المدارس يلاحظون تفوق بعض طلابهم في مضمار، وعدم تفوقهم في مضمار آخر. مثلا يتفوق طالب في الحساب، ولا يتفوق في اللغات بنفس المقدار.

وثمة ملاحظة أخرى ليست أقل أهمية، وهي أن الفرد قد يوهب أكثر من ملكة ذكاء واحدة، فيكون رياضيا مثلا وموسيقيا في نفس الوقت. وهي فكرة حاولت الثقافة الغربية سابقا قمعها، باعلائها شأن التخصص، وتحديد الفرد بوظيفة واحدة يقوم بها لا يتعداها اليغيرها، بزعم أن من كان موسيقيا مثلا لا يمكن ان يكون قائدا بارعا، على سبيل المثال. ولكن التاريخ البشري مليء بالأمثلة المناقضة، لأناس متعددي المواهب، بفعل امتلاكهم لأكثر من نوع واحد من الذكاء – الموسوعيين على سبيل المثال. وعندما يكون الفرد حرا في اختيار الوظيفة التي بقوم بأدائها، نراه بستطيع أن يؤدي أكثر من وظيفة واحدة، وان يتقن أكثر من عمل واحد.

أنواع أخرى من الذكاء:

والممتع في نظرية جاردن أنه يبقي الباب مفتوحا على وجود أنواع اخرى من الذكاء، غير التي أشار اليها. وهو نفسه قال ان هنك حوالي عشرين مدخلا كالتي سجلها. ولذلك فقد اجتهد آخرون غيره، في ايجاد وتسمية أنواع أخرى من الذكاء. ومن هذا الانواع من اضيف مؤخرا الى القائمة كالذكاء الطبيعي

(naturalist intelligence) وعنوا به قدرة المرء على أن يصنف ويحدد أنماطا في الطبيعة. مثلا كان الانسان القديم يستطيع أن يميز بين ما يمكن اكله وما لا يمكن من الاحياء والجوامد. أما في العصر الحديث، فان الذكاء الطبيعي يظهر في قدرة المرء على تمييز التغييرات الحاصلة في المجتمع، والظواهر الطارئة.

وقد أضيف أيضا الذكاء العاطفي emotional intelligence"". وهو حسب دانيل جولمان "أن تكون قادرا على حث نفسك باستمرار في مواجهة الإحباطات والتحكم في النزوات، وتأجيل إحساسك بإشباع النفس وإرضائها، والقدرة على تنظيم حالتك النفسية، ومنع الأسى أو الألم من شل قدرتك على التفكير، وأن تكون قادرا على التعاطف والشعور بالأمل".

فن تنمية الذكاء

هناك نقاط ارتأيت أن أعرضها لتكون نقاط انطلاق في مسألة تنمية الذكاء:

1 - أكدت دراسات النمو المعرفي على أن أصل الذكاء الإنساني يكمن فيما يقوم به الطفل من أنشطة حسية حركية خلال المرحلة المبكرة من عمره -وهي المرحلة التي يمر بها طفلك- بما يعني ضرورة استثارة حواسه الخمسة (السمع - البصر - اللمس - الشم - التذوق)، إضافة لضرورة ممارسة الأنشطة الحركية، ولعل هذا يتفق مع ما قاله رسولنا الكريم صلى الله عليه وسلم: "عراقة الصبي في الصغر ذكاء له في الكبر".

2 - الذكاء الإنساني ومهارات التفكير أمور يمكن تعلمها وتطويرها وللبيئة دور هام في تعديل البناء التشريحي للمخ. والسنوات الأولى من حياة الطفل لها أثر بالغ، حيث تتفاعل العوامل الوراثية مع العوامل البيئية لتحدد كفاءة عمل الدماغ.

* فالقاعدة الأساسية لخلية الدماغ هي الاستخدام أو الموت. وكلما زادت شبكات الاتصال وكثافة الغصون في المخ كلما زاد..

كفاءة عمل المخ، وتزيد هذه الكثافة تبعًا للخبرات البيئية وظروف الاستثارة التي يتعرض لها الطفل عبر حواسه.

* العقل ينشطه الأمن ويحجمه التوتر؛ ولذا تتضح أهمية الدعم المعنوي للطفل بالتشجيع والحب، واقرأ بهذا المقال مزيدًا من التفاصيل عن هذا الأمر:



-خرافة المخ الصغير

-الذكاء الوجداني.. نظرية قديمة حديثة:

* تؤكد نظيرات الذكاء الحديثة على تعدد الذكاء وأهمها نظرية الذكاء المتعددة "لهاورد جاردنر"، أي أن الذكاء ليس أحاديًّا، والفرق بين الأفراد ليس في درجة أو مقدار ما يملكون من ذكاء وإنما في نوعية الذكاء.

وهذه الذكاءات جميعًا يمكن تنميتها من خلال وسائط بيئية، وهذه الذكاءات هي:

الذكاء اللغوي – الذكاء الموسيقي – الذكاء المنطقي الرياضي – الذكاء المكاني – الذكاء الجسمي الحركي – الذكاء الشخصي – الذكاء الاجتماعي.

وقد لا تتساوى لدى الفرد كل هذه الأنواع، إلا أنه بالإمكان تقوية نقاط الضعف من خلال التدريب.

– فإذا ما كنت لاحظت مهارة ابنك في الألعاب الذهنية فقد يعني هذا أن علوًّا في كونه الذكاء المنطقي الرياضي، ولكن بجانب رعاية هذا النوع من الذكاء عليك بعدم إغفال الذكاءات الأخرى.

ومما قدمه آرثر كوستا دراسة عن السلوك الذكي، وشملت عمليات وجدانية ومعرفية، وهي:

* المثابرة. * مقاومة الاندفاع. * الاستماع بتفهم وتعاطف.



* التساؤل. * مرونة التفكير. * التفكير في التفكير.
* السعي نحو الدقة. * الاستفادة من الخبرات.
* التعبير بدقة ووضوح التفكير. * استخدام الحواس.
* الإبداع والخيال. * الحماس والمبادأة.
* المرح. * المخاطرة المحسوبة.
* التفكير مع الآخرين.

وقد أردت ذكر هذه النقطة ليكن في ذهنك وأنت تنشئ - ابن الثالثة- السلوك الذكي، فربما وجدت مواقف حياتية كثيرة تمر بك وولدك فيمكنك أن تنتهز حينها الفرصة لتنمي سلوكًا أو أكثر في هذا الموقف أو تلك.

- تنمية ذكاء الطفل جزء من التنشئة الشاملة المتكاملة للطفل، وتتم عبر مراحل حياته، وإن كانت أكثر أثرًا وتركيزًا في الطفولة المبكرة.

والآن ماذا عسانا نفعل؟

- توفير بيئة هادئة آمنة لينمو فيها الطفل.

- الاهتمام بالذكاء في إطار منظومة، وأعني بذلك عدم إغفال نواحي النمو الأخرى؛ لأنها لدى الطفل تتشابك وتصب في قناة واحدة وهي قناة الأداء المتميز.

- ضع نصب عينيك إمتاع ابنك ومرحه؛ لأن هذه هي بوابة التعلم الحقيقية، فالاستمتاع بما يقوم به الطفل في كل لحظات حياته يحمل في طياته تعلمًا وتنمية.



- يعتبر اللعب من أهم مجالات النمو للطفل، فاللعبة المركبة تمثل أمرًا مثيرًا للتفكير. ويرى بعض علماء النفس ضرورة تعليم الأطفال للعبة الشطرنج وممارستهم إياها منذ سن مبكرة. فهذه تعوده على التركيز والانتباه، والقدرة على الاستدلال وإيجاد البدائل الافتراضية، وقد يمكنك محاولة ذلك مع ليث، ولكن حسب قدراته وميوله، فهذا هو المحك الأساسي لأي جديد تقدمه لطفلك رغبته وقدرته.

- أفسح له مجال اللعب التخيلي، وشاركه ذلك إن رغب، أو دعه يمارس لعبة التخيل مع رفقاء خياله بمفرده، فمن يتمتع باللعب التخيلي يصبح لديه درجة عالية من الذكاء، والقدرة اللغوية، وحسن التوافق الاجتماعي.

والقدرة اللغوية إنما تأتيه من استخدام مفردات كثيرة خلال هذا النوع من اللعب، أما التوافق الاجتماعي فلأنه خلال لعبه يضع مواقف من صنعه، ويضع لها حلولاً كثيرة وبدائل، وهو ما يؤهله للتعامل الأكفأ في حيِّز الواقع.

- اللغة تساعد الطفل كثيرًا؛ ولذا حاول تنميتها عن طريق الحديث الكثير مع طفلك، الكتب المصورة، المشاهدات اليومية لمفردات كثيرة على أن تحكي لابنك ما يرى وكيف يعمل.

كذلك حفظ القرآن الكريم على قدر طاقته، حفظ أغاني الأطفال، قراءة القصص، وحكي الحكايات.

و كذلك الاستماع للأناشيد الإسلامية الملحّنة ينمي لديه الذكاء المنطقي الرياضي.



- إشباع حب الاستطلاع لديه بالإجابة عن جميع تساؤلاته، بل وتحفيزه على التساؤل وعدم إعطائه إجابات ذات نهاية مغلقة، بل إجابة تحفز لمزيد من التساؤل، كذلك عودة التفكير في كل صغيرة وكبيرة.

- دربه على الملاحظة والانتباه للتفاصيل.

- وفّر له الألوان والورق والصلصال وغيره مما تحتاجه الأنشطة الفنية، فهذه الأنشطة يرافقها مرح وشعور بالإنجاز، وهو ما يزيد من كفاءة الدماغ وقدرته على التفسير والتحليل والتنظيم؛ فبالخطوط والألوان يمكن أن نصنع طفلاً ذكيًّا وفنانًا

* الشم: وفِّر لطفلك فرصة شم الأشياء المختلفة (في المطبخ، في الحديقة...).

* اللمس: دعه يميز (الناعم - الخشن)، (ساخن - بارد)، يتعرف على الملامس المختلفة لكل ما يمر به من أشياء.

* التذوق: ساعده ليتذوق الأشياء المختلفة (ملح - سكر).

- أما في المجال الحركي فهناك الألعاب الارتجالية وفق صوت. أو الحركة المقيدة كأن ينتشر في الفراغ عند سماعه صوتًا معينًا أو رجوعه عن توقف الصوت، وهناك حركة عند إشارة لونية أو ضوئية، وهكذا...

استخدام حركة الجسم في التعلم (فوق - تحت - يمين - شمال - قريبًا من - بعيدًا عن - أمام - خلف).



- أداء بعض الحركات الرياضية البسيطة بمرافقتك أثناء أدائك تمريناتك المعتادة.

ونهاية.. ألخّص كل ما قلت في كلمات قلائل:

أعطِ ابنك الحب - السعادة - فرص التجريب والخطأ - فرص الحركة واستخدام الحواس.

كيف تزيد من قدراتك العقلية ؟

هل ترغب في أن تفكر بصورة أسرع ؟ وتتذكر أكثر ؟ وتستوعب معلومات جديدة بصورة أسرع وأكبر ؟!

لقد أصبح هذا ممكناً الآن ، وذلك بتطبيق الكشوف العلمية العظيمة ، والاستبصارات المنطقية على عقلك لتكتشف قدرات عقلية هائلة تستقر في مخك دون استخدام . وتدل الأرقام والتساؤلات على مدى إهدارنا كنزاً وهبنا الله إياه. فالمخ يحتوي على 200 مليون خلية) لماذا إذاً لا نتعلم أفضل؟)، وعقولنا تحتفظ بـ 100 بليون معلومة (لماذا لا نتذكر أفضل؟)، أفكارنا تسافر بسرعة تتجاوز 300 ميل في الساعة (لماذا لا نفكر أسرع؟(، عقولنا تحتوي على 100 تريليون وصلة (لماذا لا نفهم أفضل؟)، متوسط أفكارنا يصل إلى حوالي 4000 فكرة كل ساعة (لماذا لا نكون أكثر إبداعاً). وتنحصر كل الإجابات في أننا نستخدم بحكم العادة جزءاً ضئيلاً من قوانا العقلية لا يتجاوز 10 في المائة، وإننا إذا حاولنا استثمار 20 في المائة من إجمالي قوتنا العقلية فسوف نضاعف قدرتنا العقلية، وإذا فتحنا الباب أمام عقولنا أكثر بلا عوائق فإنه من المؤكد أن مكاسبنا سوف تضاعف مئات المرات .

وقد ظهرت الكثير من الكتب والأبحاث والمقالات التي تتناول هذا الموضوع مثل كتاب سكوت وات "كيف تضاعف



ذكاءك " وكتاب جين ماري ستين " كيف تضاعف قدراتك الذهنية؟ " والذي نأخذ معظم الأفكار الواردة في هذه المقالة منه .

ويمكن تلخيص أهم الأمور التي عليك القيام بها لكي تضاعف من قدراتك العقلية فيما يلي :

1 ـ الاقتناع بأنك متعلم بارع من خلال تغلبك على الحواجز التي تقف دون تعلمك فوراً وبصورة فائقة .

2 ـ الوصول إلى حالتك التعلُّمية المثلى التي تكون فيها في أقصى درجات التعلُّم من خلال أداء بعض
التمارين التنشيطية للمخ .

3 ـ اكتشاف الأسلوب الذي يناسبك في التعلم ، والذي يختلف عن الأساليب التي تناسب غيرك من البشر .

4 ـ اكتشاف أفضل الحواس التي تتعلم بها وتستعملها في تعلمك أكثر من غيرها .

5 ـ اكتشاف أفضل الموارد لتعلمك .

ونذكر فيما يلي بعض التفصيل لما سبق :

1ـ أنت متعلم بارع : إن جميع البشر قابلون للتعلم بالطبيعة ، غير أن معظمنا لا يدرك ذلك لسببين :

• الخبرات التعليمية السلبية داخل وخارج النظام التعليمي .

• الافتقار إلى التدريب على كيفية تطبيق مواهب التعلم الطبيعية الموثوق بها على التعلم .



وهناك عدة حواجز نضعها بأنفسنا لأنفسنا تحول دون تعلُّمنا بصورة فضلى ، ولا بد من التغلب عليها بعد أن نكتشف أنها واهية وغير حقيقية . ومن هذه الحواجز الادعاء بأن : " التعلم مثير للضجر " ، " لستُ متعلماً جيداً " ، " لا أستطيع أن أفهم هذا الموضوع " ، " لن أتذكر ما أتعلمه " .

• أما مقولة أن التعلم مثير للضجر فهي غير صحيحة ، ويكفي أن تسترجع بعض ذكرياتك حيث ستجد أن هناك أوقاتاً كثيرة كانت فرص التعلم خلالها مفعمة بالإثارة ، وأنك كنت مستغرقاً فيها لدرجة نسيان نفسك خلالها .

• وأما الاعتقاد بأنك لستَ متعلماً جيداً ، فهو اعتقاد خاطئ ، ولولا أنك متعلم بارع فما الذي يجبرك على قراءة هذه المقالة ؟

• وأما مقولتك بأنك لا تستطيع أن تفهم الموضوع الفلاني ، فاكتساب معرفة عن شيء يحقق لك المتعة وتعلمك لشيءٍ ما يدل على إمكان تعلم شيء آخر .

• وأما مقولتك بأنك لن تتذكر ما تتعلمه ، فهي غير صحيحة ، ويكفي أن تبتعد عن أسلوب " الدفع والترهيب " وتستبدله بأسلوب " الحث والترغيب " في هذا المجال ، وحوِّل تركيزك من توقع وقوع الكارثة وعدم تذكر الموضوع إلى توقع الحصول على المنافع والشعور بالابتهاج لمعرفة موضوع جديد وإجادته .



2 ـ الوصول إلى حالتك التعلُّمية المثلى :

إذا استعرضتَ شريط حياتك ، فستذكر على الأقل مرة واحدة كان التعلم فيها بالنسبة لك جيداً بصورة استثنائية إلى الحد الذي لا زال يحتل مكانة نابضة بالحيوية في ذاكرتك . والسبب في ذلك أنك كنت في قمة حالة التعلم ، أو ما يمكن أن نطلق عليه " الحالة التعلمية المثلى " . ولم تعد مثل هذه الحالة أمراً عشوائياً يأتي ويذهب متى شاء ، بل أصبح بالإمكان الوصول إليها متى اقتضت الضرورة ذلك عن طريق بعض التدريبات الخاصة للمخ . وقد بينت الفحوص أن المخ يرسل موجات كهرومغناطيسية تختلف سرعتها بحسب حالة الشخص كما يلي :

أ ـ موجات دلتا (1 ـ 3 أشواط في الثانية) ـ مرحلة النوم العميق بدون أحلام .

ب ـ موجات ثيتا (4 ـ 7 أشواط في الثانية) ـ العواطف المتأججة أو التركيز .

ج ـ موجات ألفا (8 ـ 12 شوطاً في الثانية) ـ الاسترخاء والتأمل .

د ـ موجات بيتا (18 ـ 40 شوطاً في الثانية) ـ الإدراك الواعي والأحلام .

وللوصول إلى حالة التعلم المثلى وتعميقها وتثبيتها يمكنك القيام بما يلي على التوالي :

أ ـ استخدام التنفس العميق لخلق حالة التعلم المثلى .



ب ـ استخدام الاسترخاء لتعميق حالة التعلم المثلى .

ج ـ استخدام التوكيدات لتعميق حالة التعلم المثلى .

3 ـ اكتشف أسلوبك المميز في التعلم :

لكل شخص منا شخصية متفردة عن الآخر ، وكل منا له أسلوبه الخاص في العمل . ومحاولة الحصول على معلومات جديدة باستخدام منهج لا يناسب احتياجاتك وقوتك المتميزة تشبه محاولة السباحة ضد تيار قوي . وقد اكتشف الباحثان دافيد لويس وجيمس جرين عضوا جمعية دراسة الطاقة العقلية بلندن أن نصفنا يتعلم بأفضل ما يكون عندما نعالج موضوعاً جديداً من العام إلى الخاص ، بينما النصف الآخر يحقق أفضل النتائج عند معالجة الموضوع من الخاص إلى العام .

أما الصنف الأول فيتصفون بما يلي : يبدءون بنظرة واسعة ـ يبحثون عن المبادء العامة والأفكار الكبيرة ـ يربطون كل شيء يعرفونه بموضوع البحث ـ يتَّصفون بالسرعة في عقد مقارنات وملاحظة العلاقات بين الأشياء ـ يفضلون المواقف غير المنظمة ـ يحبون الدخول في الموضوع مباشرةً .

أما الصنف الثاني فيتصفون بما يلي : يبدءون بالحقائق ـ يستخدمون أسلوباً منهجياً منظماً ـ يعرفون كل التفاصيل الدقيقة عن الموضوع قبل الانتقال إلى غيره ـ لهم أهداف محددة وواضحة ـ لا يُرَكِّزون على الأمور ذات العلاقة المباشرة بالموضوع ـ يضعف أداؤهم في المواقف غير المنظمة .



فلا بد أن تتعرف على الأسلوب الذي يناسبك للتعلم بواسطته ، ولا بد للمعلم من أن يراوح بين الأسلوبين في تدريسه حتى لا يراعي نصف الطلاب على حساب النصف الآخر .

4 ـ اكتشف أفضل حواس التعلم لديك :

تستخدم الحواس في التعلم بصورة أو بأخرى ، وتوضح الدراسات التي أجراها هاورد جاردنر عالم النفس من جامعة هارفارد أن استخدام الحاسة الصحيحة ينتج عنه زيادة ملحوظة في القدرة على التعلم ، فالشخص الذي يتصف بحاسة سمع قوية يستفيد من المحاضرات أكثر من الشخص الذي تعد حاسة الإبصار أقوى الحواس لديه ، وتوصل البروفيسور جاردنر في بحثه إلى أن هناك سبع حواس تعلُّمية هي : الحاسة اللغوية ـ الحاسة المنطقية ـ الحاسة البصرية ـ الحاسة الموسيقية (السمعية) ـ الحاسة الجسدية (حركة الجسد) ـ الحاسة الفردية (معرفة الذات) ـ الحاسة الجماعية (معرفة الآخرين) .

فهل فكرتَ من قبل في أفضل أو أقوى الحواس التي تتمتع بها . . أهي الحاسة اللغوية أم المنطقية أم السمعية أم البصرية أم الجسدية أم الفردية أم الجماعية ؟ أم هي خليط من هذا وذاك ؟

5 ـ اكتشف أفضل الموارد لتعلمك :

يوجد اليوم تزايد خطير وسريع في موارد التعلم ، فهناك الإنترنت وشرائط الفيديو وأسطوانات الليزر والكتب والمجلات والكراسات والكتيِّبات والمحاضرات والندوات وورش العمل



والدورات التدريبية والفصول الدراسية والعروض . فعندما تربط نفسك بنوع من الموارد غير المناسبة لأسلوبك المتميز في التعليم فإنك لا تضيع وقتك هباءً فحسب ، بل تتعرض لتجربة تعلُّمية خاسرة تضاف إلى شعورك بأنك لم تُخلَق لتكون متعلماً جيداً .اختر ما يناسب أسلوبك الخاص في التعلم فتتحول عملية اكتساب المعلومات والمعارف إلى عملية ممتعة وسريعة الخُطَى ، وهذا يمنحك إحساساً بقدر أكبر من الثقة بقدراتك في التعلم

• تمرين :

املأ الفراغات في الاستبانة التالية . ولتكن هذه الاستبانة دليلك نحو حصولك على تعلُّم أفضل :

1 ـ أنا متعلم من النوع ....

2 ـ عندما أبدأ التعلم في موضوعٍ ما ، فإن أفضل طريقة لديَّ هي ....

3 ـ أفضل حاستين في التعلم لديَّ هما .... و ....

وعندما أتعلم شيئاً عن موضوعٍ ما فإن أفضل حاسة من هاتين الحاستين هي ....

4 ـ أجيد التعلم من المصادر التالية ....

والمصادر التي تناسبني وتتاح لي هي ....

5 طرق تزيد مستوى ذكائك

اشرب الكاكاو

قد تشعر بأنك عدت تلميذاً إذا شربت كوباً من الكاكاو الساخن، لكن قد يساعدك استبدال القهوة بشراب الكاكاو في تخطّي المصاعب التي تواجهها في حياتك اليومية. وجدت الأبحاث أن المواد الفلافونية الموجودة في الشوكولا تعزز تدفق الدم إلى الدماغ حتى ثلاث ساعات من الوقت. قد تحسّن الشوكولا وظائف الدماغ في حالات التعب أو الحرمان من النوم. تكون الشوكولا السوداء أكثر غنىً بالمواد الفلافونية، لذا سيساعدك شرب كوب من الكاكاو في التيقّظ خلال لقاء العمل الصباحي

المنفعة الأساسية: يرتفع معدل ذكائك مدة 180 دقيقة وستشعر كأنك عدت طفلاً في مكان العمل.

2 اختر كرسيّاً مريحاً

هل سبق وشعرت بأنك إذا أطلت الجلوس وراء مكتبك، يصعب عليك التفكير بوضوح؟ إذا شعرت بذلك، اجلس بوضعية مريحة. فقد أظهرت دراسة جديدة أنّ تشنّج الفكر قد يعود إلى المقعد الذي تجلس عليه، وأنّ معظم الناس يعانون من تراجع في تدفق الدم إلى الدماغ نتيجةً لجلوسهم في وضعية خاطئة، وأنّ الضغط على العمود الفقري عبر الانحناء فوق لوحة المفاتيح



يضغط على الشرايين التي تغذّي الرأس، ما يحرم المادة الرمادية في المخ من أهم عنصر بالنسبة إليها: الأوكسيجين. يُفترض أن تستعيد تركيزك إذا جلست على كرسيّ مريح، ما يساعدك في إنهاء أعمالك المتراكمة.

المنفعة الأساسية: تتدفق كمية إضافية من الدم إلى الرأس، ما يزيد براعتك في الحسابات ويخفّض احتمال أن تصبح أحدب الظهر.

3 تناول برغر صحياً

سواء كنت شخصاً تقليدياً أم عصرياً، تبقى الشهية دافعاً قوياً لا يمكن مقاومته. لذا يصعب إنهاء ملفات أو تقارير العمل إذا كنت لا تسمع إلا صوت معدتك التي تطالبك بالطعام! املأ معدتك في وقت الاستراحة بتناول برغر صحي. يحتوي لحم الخروف على نسبة كبيرة من الحديد والفيتامين 12ب، ومن المعروف أنّ انخفاض مستوى هذين العنصرين يؤثر على التركيز والأداء الذهني. يحتوي صفار البيض على مادة الكولين المسؤولة عن الوظيفة المعرفية. يحمي بعض أنواع الخضار من آثار الضغط النفسي المؤكسِدة. إجمع هذه المقادير كلّها في رغيف خبز واستفد من منافعها. إنه طعام مفيد للدماغ.

المنفعة الأساسية: يغذّي هذا النوع من الطعام الدماغ ويضاعف القدرة على التركيز.



4 استهلك الكرياتين

من المفيد استهلاك بروتين مخفوق أو سائل من اختيارك بعد الذهاب إلى النادي الرياضي، على أن يحتوي على مادة الكرياتين. أظهرت دراسة جديدة أنّ هذا العنصر الطبيعي يؤدي دوراً حيوياً في تعزيز الوظائف الدماغية، ما يعني أنّ استهلاك كمية كرياتين إضافية يحسّن مستوى التركيز والقدرة على تحليل الوقائع والأرقام. يعطي تناول مكملات الكرياتين دفعاً ملحوظاً لقوّة الدماغ. فهي تعزز طاقة الدماغ للقيام بأعمال على الحاسوب وتحسّن القدرات الذهنية عموماً. تحتوي الكبسولات على نسبة كرياتين أكبر من تلك الموجودة في أي مصدر آخر. بالتالي، يساعد تناولها مع القيام بتمارين في موعد الغداء على تعزيز قوة الدماغ بقدر ما تتعزز قوة العضلات.

المنفعة الأساسية: تمرين عضلات الدماغ وتوفير دافع إضافي للذهاب إلى النادي الرياضي.

5 نم جيداً

خبر مدهش للكسالى: النوم يزيد معدّل الذكاء! وجدت الدراسات أنّ النوم يعزز القدرة على استرجاع الذكريات التي تعلّمناها أخيراً، حتى لو أُضيفت معلومات جديدة إلى تلك الذكريات لاحقاً. تُظهر هذه النتائج أنّ النوم لا يحفظ الذكريات فحسب، بل يؤدي دوراً فاعلاً في تقوية الذاكرة. وجد العلماء في جامعة ستانفورد أنّ النوم على وسادة مريحة قد يخفف من



اضطرابات التنفس التي تؤدي بدورها إلى اضطراب ساعات النوم الثماني، ما يعني أنّ الوسادة المريحة ستجعلك تنام نوماً هنيئاً بما يكفي للشعور بذكاء أكبر في اليوم التالي.

المنفعة الأساسية: لا اضطرابات في النوم بعد اليوم! إنه سبب وجيه لترك مشاغل العمل للصباح التالي.

مهارات التفكير والذكاء



مهارة المنطق والعاطفة والعمل

تستخدم أداة العقل والقلب واليدين عند البحث عن وسائل لقبول فكرة ما، ولمعرفة درجة الالتزام عند تطبيق هذه الفكرة.

وقد جرت العادة على أن الأفكار الجديدة لا تلقى استحساناً كبيراً أو حتى قبولاً من قبل الناس، لذا إذا أردت إقناع الناس بفكرتك الجديدة فكر في الجوانب الثلاث التالية:

إقناع العقل

يعبّر العقل عن الإدراك و المنطق، لذا فكّر كيف يمكنك إقناع الآخرين من خلال المناقشات المنطقية، وتعرَّف على الطريقة التي يفكرون بها، وإلى أي درجة يعتمدون على المنطق في حياتهم؟ و ما هي أهدافهم؟ وكيف ستؤثر عليهم الفكرة؟.

أيضاً أسأل نفسك، هل فكرتك منطقية و عقلانية؟ ما هي الفوائد التي ستعود بها على الناس؟ ما هي آلية تنفيذ فكرتك ؟ و ما هي الاحتياجات المادية و الأفراد والمهارات وغيرها من الاحتياجات اللازمة لفكرتك؟ و كم من الوقت تحتاج لتنفيذها؟

كيف تستطيع إظهار نفسك كشخص منطقي و عقلاني وذكي، أدرس الفكرة بتمعن ومنطق، هل ستسخّر أموالك لتنفيذ هذه الفكرة؟

احرص على أن تضع خطة منطقية للمشروع تبين ما يجب فعله، ومن يستطيع فعله، ومتى، والمدّة التي تحتاجها.

إقناع القلب



يعبر القلب عن العاطفة والمشاعر والأحاسيس؛ فكّر كيف يمكنك استغلال المشاعر لإنجاح فكرتك، اسأل نفسك بعض الأسئلة مثلاً: هل الأشخاص الذين تحاول إقناعهم بفكرتك عاطفيون؟ هل يظهرون مشاعرهم أم لا؟ ما هي المشاعر التي يظهرونها بشكل أكبر؟ ما الذي يثير عاطفتهم و حماسهم؟

ما هي الجوانب العاطفية في فكرتك؟ كيف تحفز المشاعر؟ كيف تؤثر على مشاعر الناس عندما يتلقونها؟ ما هي الكلمات المستخدمة في توضيح فكرتك؟ وكيف يمكنك جعل هذه الكلمات عاطفية و مؤثرة في المشاعر؟

اسأل نفسك الآن بعض الأسئلة الخاصة بك: هل أنت عاطفي؟ كيف تظهر عاطفتك؟ هل تتحمس عندما تتكلم عن فكرتك؟ ما الذي يثير عاطفتك؟ كيف تسلي نفسك؟ ما هي الأفكار التي ترى أنها تستحق الدفاع عنها بكل قوتك؟ ما هو مقدار العاطفة الذي تنوي أن تدعم به فكرتك؟

احرص على أن تخلق رسائل عاطفية تظهر التزامك وحماسك للفكرة، وأنك لن تستسلم للرفض.

استخدام حركة اليدين

تعبّر اليدان عن التنفيذ العملي والتطبيقي؛ فكّر كيف يمكنك استخدام هذه المؤثرات الحركية لإيصال فكرتك للأفراد. بعبارة أخرى هل اللذين تحاول إيصال فكرتك لهم هم أفراد عمليين؟ ما مدى اهتمامهم بالمؤثرات الحركية؟ هل يتحفزون أكثر من خلال مشاركتهم العملية في تطبيق الفكرة؟ هل يحبون إنجاز



مهامهم بأنفسهم "غير اتكاليين"؟ ما الذي سيجعلهم يقتنعون بفكرتك؟

هل تستطيع إنشاء عرض حي للفكرة؟ كيف يمكنك عرض فكرتك عملياً؟ كيف تستطيع إشراك شخص آخر بها؟ كيف يمكن أن يساهموا عملياً في الفكرة؟ هل أنت عملي؟ هل توقفت عند التفكير في الفكرة أم طورتها؟ كيف يمكنك أن تركز على الجانب العملي أكثر؟

احرص على أن تأتي بأدلّة عملية تثبت نجاح فكرتك، والتي تبين أنك شخص عملي و مفكّر

فكر كيف تجمع بين العوامل الثلاث (عقل،قلب،يدين):

فكر في تسلسل العقل والقلب واليدين. هل يجب أن تعمل جميعاً على تحقيق الفكرة و تجربتها لإدراك نجاحها؟ هل يجب أن تُثير وتحفز الآخرين لفكرتك أولاً؟ أو أنك يجب أن تبدأ بمناقشة منطقية لتبحث في مشاكلهم وتوضح كيف أنَّ فكرتك ستحل هذه المشاكل؟

- اعمل على وضع تسلسل فعّال للعملية، ابحث عن أفضل طريقة لدمج العقل والقلب و اليدين على مرّ الزمن وذلك لخلق مجموعة مقنعة وفعالة في التفكير الجيد.

مثال:

فيما يلي مثال على جمع العوامل معا:

اخترعت طريقة جديدة لقفل الأبواب باستخدام المسح البيوميتركي BIOMETRIC أو البصمة ..



العقل: يمكن القَفل بدون استخدام اليدين، ويمكن استخدامه عند فشل الطرق الأخرى، ويتميز بتكلفته الإنتاجية البسيطة وسعر البيع الغالي.

القلب: يسهل استخدام المعاقين له، ويجعل بيتك أكثر أمناً.

اليدان: إليك نموذج تجريبي للمساعدة، كما تجد التعليمات في دليل الاستخدام.

الخلاصة: تستخدم طريقة العقل والقلب واليدين للتأثير على ثلاثة أنظمة محفزة لدى مختلف الأشخاص. حيث يفضل البعض الطريقة المنطقية، ويفضل الآخر الطريقة العاطفية، وهناك من يفضل الطريقة العملية. و كل الأدوات الثلاث تؤثر على الجميع إلى حد ما. وعندما يُرغَم المبتكر نفسه على التفكير في النواحي الثلاث مجتمعة، يتسنى له رؤية الموضوع من نواحيه الثلاث ولا ينحصر بالجانب المفضل لديه فقط، و هذا الأسلوب يعزز الفرص في إقناع الناس والتأثير عليهم بشكل أكبر كي يتقبلوا الأفكار.

مهارة الكتابة الذهنية

تستخدم أداة الكتابة الذهنية مع الأشخاص المنغلقين الذين لا يستطيعون إبداء أفكارهم في حلقة جماعية مفتوحة مثل العصف الذهني، وعند ما يكون كل فرد منهم لديه مشاكل مختلفة ويبحثون عن حلول.

كذلك تستخدم هذه الأداة مع المجموعات الكبيرة.

ورقة كتابة ذهنية:

جهز أوراقاً، وحدّد مساحة لصياغة المشكلة وتعريفها في أعلى الصفحة، وصمّم جدولاً على شكل مستطيلات لتدوين الأفكار، ثم وزّع الأوراق على أفراد المجموعة بحيث يقوم كل شخص بتدوين المشكلة في أعلى الصفحة.

وقد تختلف المشكلات من شخص لآخر، أو يتفقون على مشكلة واحدة تؤرقهم جميعاً.

وإذا تفرّد أحد الأشخاص بفكرة معينة فيمكنه كتابة اسمه، ثم يقوم بعد ذلك كل شخص بتمرير ورقته للشخص الآخر في المجموعة ليدوّن الآخر أفكاره المقترحة عليها. ويمكن إتباع الاستراتجيات التالية:

يمكن أن يضيف كل شخص فكرة واحدة.

يضيف كل شخص مجموعة من الأفكار (عادةً تكون أربعة أو خمسة أفكار).

يضيف كل شخص العدد الذي يريده من الأفكار.



تكون الأفكار الأولى عادةً مبتكرة وتسهم في تحفيز الأفكار اللاحقة.

الاستمرار حتى النهاية:

تستمر عملية تبادل الأوراق بين الأشخاص ليضيفوا أفكارهم مستخدمين الأفكار المدونة سابقاً كحافز لهم.

وهكذا حتى تتم تعبئة الصفحة الأولى لكل فرد (جميع أوراق المجموعة)، وهنا حيث تستطيع التوقف عن تدوين أو إضافة أوراق أخرى والاستمرار في ذلك.

الخلاصة:

تساهم الكتابة الذهنية في تسريع عملية حصد الأفكار وتحفيزها، والحصول على الأفكار الجديدة، وكذلك تعطي المجال للأشخاص المنغلقين لإبداء آرائهم وأفكارهم دونما حاجة لمنافسة الآخرين لسماعهم.

استراتيجية العصف الذهني

تعدّ استراتيجية العصف الذهني من استراتيجيات التدريب الجمعي الفاعلة في تطوير الإبداع عند الطلبة، كذلك فإنها شائعة الاستخدام في الدوائر الأكاديمية والتربوية والصناعية والأمنية وغيرها.

وتتضمن هذه الاستراتيجية إنتاج معلومات جديدة تتميز بالأصالة مع التركيز على نوع الأفكار والنتاجات التي تتصف بالغزارة وعدم المحدودية والانفتاح.

وهناك أربعة قوانين رئيسة تحكم تنفيذ عملية العصف الذهني وهي:

استبعاد النقد للأفكار: لأن الطلبة عندما يواجَهون بالنقد سوف تكون مشاركتهم بالأفكار الغريبة قليلة، ويتجنبون المغامرة في طرحها، كذلك من المهم التأكيد على عدم النقد بجميع أنواعه (اللفظي، وغير اللفظي، نبرة الصوت، والأسئلة الناقدة).

تشجيع الدوران الحُرّ: فكلما كانت الأفكار أكثر غرابة كانت أفضل، لأنها قد تفتح آفاقاً جديدة، فمن السهل أيضاً تطوير الفكرة الغريبة إلى فكرة عملية أكثر، وتطوير الفكرة العملية إلى فكرة أصيلة وإبداعية.

الكم في الأفكار مطلوب: إن العدد الكبير من الأفكار يجعل احتمالية إيجاد أفكار إبداعية - تؤدي إلى أفضل الحلول - كبيراً، ومن المهم استبعاد بعض الأفكار الصغيرة أو العادية التي يمكن أن تُعيق إنتاج الأفكار الخلاّقة.



الربط بين الأفكار وتطويرها: لا بد من التشجيع على عملية الربط بين الأفكار المتداخلة؛ ليتم تطويرها وتركيب الأفكار وتبديلها، وذلك من أجل الإنتاج الأفضل.

هناك بعض الأسس التي يجب الاهتمام بها، لضمان تحقيق فاعلية هذه الأساليب والبرامج في تحفيز الإبداع ومنها: التزام الأفراد المهتمين بالتدريب، وتقدير مدى ملاءمة البرنامج لحاجاتهم، وتحديد أهداف واضحة قابلة للقياس في نهاية البرنامج، وتحديد محكات نجاح البرنامج على مستوى الأفراد والمجموعة.
يمكن استخدام العصف الذهني في مجالات مثل: التعليم، والتكنولوجيا، والبيئة، و.لطبيعة، والصحة، والعلاقات بين الأفراد والمجموعات، وغيرها.

التفكير الابتكاري ومهارات التفكير الاستراتيجي :

يسهم التفكير الابتكاري بقدر كبير في تنمية الأفكار الجديدة وتحليلها والاختيار من بينها ، وإتمام عمليات التحليل البيئي الخارجي والداخلي وإضافة إلى ذلك فالابتكار أو الإبداع يساعد في بناء رسالة واضحة مفهومة عن دور منظمات الأعمال في المجتمع وفيما يلي نلمح إلى تعريف وخصائص كل من التفكير الابتكاري والاستراتيجي :

أولاً : التفكير الابتكاري :

مع تعدد التعريفات والمفاهيم التي توضح معنى الابتكار أو الإبداع إلا أنها تدور جميعاً حول التوصل إلى فكرة وممارسة جديدة أو مزج بين عناصر موجودة بطرق عصرية لمواكبة الاحتياجات الحديثة .



" يتمثل التفكير الابتكاري في قدرة الفرد على الإنتاج إنتاجاً يتميز بأكبر من الطلاقة الفكرية والمرونة التلقائية والأصالة وبالتداعيات البعيدة كاستجابة لمشكلة أو موقف مثير "

ويلاحظ من هذا التعريف أنه اشتمل على مكونات أربعة أساسية لعملية الابتكار هي :

1- الطلاقة الفكرية : وتتمثل القدرة على استدعاء أكبر عدد من الأفكار المناسبة لموقف معين خلال فترة قصيرة نسبياً وذلك إذا ما قورنت عملية الاستدعاء هذه بالأنواع الأخرى للتفكير غير الابتكاري .

2- المرونة التلقائية : وتشير إلى القدرة على إنتاج استجابات تتسم بالتنوع في الاتجاهات وإمكانية التحول إلى آخر مع استخدام مجموعة متعددة من الاستراتيجيات ومراعاة الحلول غير التقليد النادرة الحدوث .

3- الأصالة : وتمثل القدرة على إنتاج أفكار جديدة عن ما هو معتاد ومألوف من الأفكار والطرق والأساليب فالأفكار الأصلية هي الأفكار النادرة إحصائياً كذلك تمثل سرعة إنتاج أفكار تتوفر فيها شروط معينة في موقف معين .

4- القدرة على التداعي البعيد : وتتمثل في مدى القدرة على إنتاج استجابات عميقة الأثر بعيدة كل البعد عما تألفه المجموعة التي ينتمي إليها المفكر فيصبح قادراً على تجاوز الفجوات المتسعة بين الأمور المرنة وبين القدرة على الابتكار والإبداع .



ومن أهم خصائص مديري الأعمال ذوي السمات الإبداعية ما يلي :

1 - الاستعداد لتقليل وامتصاص مخاطر مرءوسيهم : فالمديرين الذين يشجعون الابتكار يسمحون لمرءوسيهم بقدر من الحرية تمكنهم من متابعة أفكارهم وتعد الأخطاء هي تكلفة هذه الحرية والتي تمثل أحياناً تكلفة عالية .

2 - الاستعداد لتبني الأفكار غير المدروسة جيداً : يجب أن يستمع المدير إلى المقترحات الابتكارية ودعمها حتى ولو كانت غير مدروسة جيداً وذلك لتشجيع المرؤوس على المضي قدماً ودراسة نواحي النقص فيها لاستكمالها .

3 - الاستعداد لتجاهل سياسات المنظمة : يسعى المديرون الابتكاريون إلى التمسك بالقواعد والسياسات المعمول بها داخل منظماتهم ، ومع ذلك فإنهم يكونون أكثر استعداداً بالقواعد والسياسات المعمول بها داخل منظماتهم ومع ذلك فإنهم يكونون أكثر استعداداً لتجاهل تلك القواعد أو السياسات إذا أدركوا أن السلوك الابتكاري سوف يصل بهم إلى نتائج وعوائد أفضل .

4 - القدرة على إصدار قرارات سريعة : يتهم القادة الذين يحتضنون الابتكار باحتفاظهم بالسجلات والمستندات الدقيقة والكافية مما يجعلهم يدركون جيداً أن الأفكار المطروحة عليهم تستحق أن يتبنوها هذا بجانب ارتفاع معدل الشجاعة لديهم مما يدفعهم لاتخاذ القرارات بسرعة ودقة .



5- ارتفاع مهارات الانصات الفعال : يتسم القادة الابتكاريون بارتفاع درجة الانصات لديهم وذلك لحاجاتهم إلى البيانات والمعلومات والآراء والمقترحات مما يحفزهم على إتاحة الفرصة لمرؤسيهم بالتحدث التفصيلي عن وجهات نظرهم .

6- عدم تصيد أخطاء المرؤوس أو التشهير به : يعمل المدير في هذا الصدد على الوصول إلى مستقبل أفضل والسعي الجاد لتحقيق الأهداف المخطط لها ولهذا يتسم سلوكه بعدم التمسك بالأخطاء التي يرتكبها مرؤسوهم خلال عملهم وتجنب التشهير بهم تجنباً للأثر السلبي المترتب على ذلك، بل ينطلق ذهنه مباشرة لكيفية معالجة المواقف الخاطئة واستمرار العمل بنجاح وعدم التأثر السيئ على نفوس مرؤسيهم .

7- الابتعاد عن الحقد وتفضيل المصلحة العامة : عادة يتجاهل القائد الذي يشجع الابتكار إلى نبذ الحقد وتجاهل الكراهية في التعامل مع المرؤوسين مما يبعد عنهم شبح انخفاض الروح المعنوية وسوء المناخ التنظيمي ويدعو إلى التسامح والتعامل بسعة الصدر وتناسي الخلافات الشخصية في سبيل الوصول إلى المصلحة العامة .

ويتميز المدير الابتكاري عند تناوله لتشخيص المشكلات وتحليلها بالتعمق والنظرة الثاقبة ولذا نجد أنه في سلوكه الابتكاري لتشخيص المشكلات واتخاذ القرارات يمر بعدة مراحل يمكن ذكرها على النحو التالي :



1 – التهيؤ والاستعداد النفسي لإعمال الفكر .
2 – ملاحظة وجود صعوبات أو سلبيات معينة .
3 – وجود الحاجة إلى حل المشكلة .
4 – تركيز الجهود المتاحة وتنظيم عملية الاستفادة منها .
5 – تحليل المشكلة إلى عواملها المختلفة والتفكير المتعمق فيها .
6 – جمع البيانات والمعلومات المتاحة المساعدة في إجراء عمليات التفكير .
7 – وضع حلول كثيرة ومتنوعة وأصيلة وملائمة .
8 – تحليل نقدي موضوعي للحلول المقترحة .
9 – اختيار أحد الحلول والتركيز عليه .
10 – التحقق من الحل .
11 – تنفيذ الحل وإيضاح النتائج المترتبة عليه .
12 – إظهار قيمة العمل للآخرين .
المتابعة والتقويم المستمر

مهارات عقلية هامة

1 - التذكر:

هـو أبـسط مهـارات التفكـير، وهـو القـدرة عـلى تخـزين المعلومات في الذاكرة واسترجاعها عند الحاجة إليها، وتعتمد تنمية هذه المهارة على تسجيل المـادة المقـروءة وتحديـد الأفكـار الرئيـسة والأفكار الفرعية، ثم تصفح رؤوس الموضوعات للمادة المقـروءة، ثم تلخيص الأفكار التي اشتملت عليهـا، ثـم نطـرح عـلى أنفـسنا أسئلة بهدف تحديد ما استوعبناه من معلومات.

2 - التخيُّل:

هو إطـلاق العنـان للأفكـار دون النظـر إلى الارتباطـات المنطقية أو الواقعيـة أو الالتزامـات، وهـو مـن المـستويات العليـا للإبداع، وعن طريقه يتم الوصول إلى نظريـة جديـدة أو اكتـشاف علمي، ولولاه لما ازدهرت البحوث والمدينة والحضارة.

يتطلب التدريب على مهـارة التخيـل: القـدرة عـلى إبـداع الأفكار، والتحلي بالمقدرة على التخيل العلمي، والـتحلي بالمرونـة، ثم استخدام الخيال والصور والحواس الخمس لتتوسع المدارك.

3 - الذكاء:

هو القدرة على التكيف بنجاح مع ما يستجد في الحياة مـن مواقف وعلاقات.

وللذكاء أنواع؛ منها:

- الذكاء الميكانيكي: الذي يتمثل في القدرة عـلى التعامـل مع الأشياء المادية وأداء المهمات والمهارات الحركية.



- والذكاء الاجتماعي: الذي يتمثل في القدرة على الاتصال مع الآخرين وإقامة علاقات حميمة معهم.
- والذكاء المجرد: الذي يتمثل في القدرة على التعامل مع الرموز والمفاهيم والعلاقات.

4- التقدير:

مهارة التقدير الصحيح من أهم مهارات التفكير، وهي الحكم على الأفكار أو الأشياء أو النشاطات وتنميتها من جهة القدر أو القيمة أو النوع. ومن خلالها نتعلم كيف نطلق الأحكام على الأفكار اعتمادًا على معايير محددة مما يؤدي إلى الثناء على الفكرة أو رفضها. ومن خلال التقدير الصحيح يستطيع الإنسان الوصول إلى مسلمات ثابتة يدافع عنها بقوة.

وتتطلب مهارة التقدير:

- القدرة على الاختيار وتوضيح أسبابه.
- والقدرة على إبداء الرأي.
- والقدرة على ذكر خصائص الفكرة.
- والقدرة على الموازنة بين الأفكار المختلفة.

5- التخطيط:

هو تصور الخطوات التي تقود إلى هدف ما موضوع من قبل، وهذا يساعد على إنجاز المهمات، وينبه على أهمية التنظيم، ويوفر الوقت ويزيد من النشاط.

ويتطلب التخطيط:

- قدرة على توقع النتائج.
- وقدرة على تحديد الهدف.



- وقدرة على تحديد السلبيات والإيجابيات.
- وقدرة على التنظيم.

ولتحقيق التخطيط الجيد لا بد من تحديد الهدف بدقة، وتوضيح ما هو منجز وما هو غير منجز، وتحديد المواد اللازمة لإنجاز المشروع، وتحديد الصعوبات التي يمكن أن تعوق إنجاز المشروع.

6- اتخاذ القرار:

وتكتسب هذه المهارة من خلال:

- التدريب على اكتساب المعلومات من مصادر المعلومات المتنوعة.
- والتدريب على تحديد المواقف التي تتطلب اتخاذ القرارات.
- والتدريب على التفكير في البدائل للقرارات المطلوبة.
- والتدريب على التفكير في النتائج المحتملة لكل قرار.
- والتدريب على اتخاذ القرار المناسب.

7- الإقناع:

تكتسب هذه المهارة من خلال:

- التدريب على مناقشة الآراء، والطلاقة في الحديث والحوار.
- والتدريب على استخلاص النتائج.
- والتدريب على استخدام الأساليب المنطقية.



- والتدريب على عناصر العرض في شرح الأفكار الرئيسة.
- وتقويم المعلومات الواردة في عناصر العرض من حيث الحداثة والمنطقية.

مهارة التفكير الفعال

تعتمد مهارة التفكير الفعّال على ثلاث عناصر رئيسية هي: المنطق والتفكير الجوانبي والحدس.

المنطق:

المنطق يعني التفكير السليم، وباستخدام المنطق ستصل إلى مرحلة مثالية تكوّن فيها قوة مسيطرة تزيل كل العوائق التي تواجهك، إلاّ أن المنطق وحده لا يكفي، فهو لا يسعفك في حال وجود الكثير من الأمور المجهولة.

إن الشخص العاقل يبدأ بتقصي الحقائق المؤكدة، ومنها يتابع حتى يصل إلى نتائج مؤكدة.

إن النظر إلى مجموعة الأحداث الممكنة يؤدي إلى توقع النتائج التي قد تنجم عنها، وهذا يساعد على إنتاج خطط معقولة للتعامل مع كل الاحتمالات والروابط المتشابهة (سبب --- نتيجة) (روابط واحتمالات --- نتيجة).

إن استخدام المنطق يعلّمنا بأن أفضل الخطط الموضوعة يمكن أن تتعطل، ولذلك يجب أن تستعد في تفكيرك لكل طارئ.

التفكير الجوانبي:

نستخدم في التفكير الجوانبي أساليب متنوعة، وذلك من أجل تحدي الأفكار الواردة (التي تطرأ على الخاطر) حتى نصل إلى حلول واقتراحات جديدة ومحسّنة.

يعتبر التحفيز أحد أساليب التفكير الجوانبي، و يعتمد على استعراض الأفكار غير المألوفة التي تؤدي إلى استثارة أفكار عملية ومقبولة.



من أساليب التفكير الجوانبي أن تسعى لإيجـاد تنـاظر بـين المجالات والحقول المختلفة.

إذا تم إخبارك بأن هنـاك فكـرة مـستحيلة أو لـن تحـصل، فضاعف جهودك وفكّر مليّا حتى ترى أن هذه الفكرة لها قيمة.

مهارة الذكاء الايقاعي

يُعرّف الذكاء الإيقاعي بأنه القـدرة عـلى تلحـين وتـذوق الصوت، ويعتبر من أوائل أنواع الذكاء ظهورا لدى الإنـسان، وإن أصحاب هذا النوع من الذكاء لديهم القدرة على تحويل النـصوص والعبارات إلى ترنيمات وإيقاعات.

حين يمكنك وضع تصور موسيقي للأصوات من حولك مثل تغريد الطيور أو صوت القطار وهو يسير على الخط الحديـدي فهذا يعني أنك تملك هذه المهارة، كـما أنـك تـستطيع إدراك أعمـق الأصوات والإيقاعات الموسيقية الكامنة في ما يحيط حولك.

يدقق أصحاب هذا النوع من الـذكاء عـلى نـبرة الـصوت أثناء سرد القصة، و لا يعيرون اهتماما للصورة، مثال على ذلك: إذا كان هناك وصف للعاصـفة في القـصة فـأنهم يتوقفـون ويحـاولون الاستماع لصوت تلك العاصفة.

هذا وظلت الموسيقى تمثل الوسيلة الرئيسية لنقل ثقافـات الشعوب من جيل لآخر. فقبل ظهور الكتب كوسيلة لحفظ المعرفة كان الناس يختزنون معارفهم داخل عقولهم، حيث يقوم الكبـار في تلك المجتمعات بتوصـيل تلـك المعـارف عـن طريـق القـصائد و الأشعار إلى أبنائهم الذين بـدورهم يختزنـون تلـك المعرفـة داخـل عقولهم أيضا لحين توصيلها إلى الجيل الذي يليهم. وكأن هذا يعني عملية التخزين والنقل لعشرات الآلاف من المعلومات مثل (حفظ أسماء السلالات، وأنـواع النباتـات، ووسـائل العـلاج، والتـاريخ الكامل للقبيلة).



هل تمتلك إحدى هذه الصفات؟
تحفظ الكثير من الأناشيد .
تمتلك صوتاً جميلاً .
مستمعاً جيداً للألحان .
تلتقط الإيقاعات التي تحملها الأصوات من حولك و تقلّدها.
تحب إصدار أصوات موسيقية باستخدام أعضاء جسمك (الدندنة، التصفيق، نقر الأصابع).
تتذكر الأحداث عن طريق ربطها بترنيمات معينة.
في أي المهن والأعمال يبدع صاحب مهارة الذكاء الإيقاعي؟
مُرتّل، منّشد، مُلحن.
معد تسجيلات صوتية.
أخصائي مؤثرات صوتية للأفلام.
مهندس صوت (لاستوديوهات التسجيل والأفلام والإذاعة التلفزيون والعروض الحية).
مصمم صوت لأفلام الفيديو والأعمال السينمائية.
لماذا الذكاء الإيقاعي مهم؟
يساعدك في التعّلم وتذكّر الكثير من الأشياء الهامة.
يجلب لك السعادة.
عند صنعك للإيقاع فإنك تحقق أكثر مما تتوقع.
فإنك تفكر، تعبر عن مشاعرك، تحل مشكلات، تكوّن صداقات، تنمي علاقاتك مع الآخرين وتشركهم في جزء هام من ذاتك.



إرشادات لتطوير الذكاء الإيقاعي:
الاستماع الجيد لإيقاعات الأصوات.
-التفكير في نوع الإحساس الذي تمنحه لك هذه الأصوات
(فرحا، سعيدا،نشيطا، حزينا، غاضبا، منتعشا، مستجيبا، مسترخيا، خياليا).
- طريقة انسجام الكلمات مع الإيقاع المصاحب لها (هل يعكس الإيقاع قصة معينه).
- (هل يذكر الإيقاع بأناشيد أخرى).

إن النشيد الجماعي يمنحك إحساسا جميلا أيضا. حيث أنه يمثل نوعا من المشاركة في المشاعر من خلال الإيقاع،وهذا يجعل اللحن أكثر عمقا. كما أن مشاركة الآخرين في النشيد يقوي علاقتك معهم، ويمنحك حسا اجتماعيا جميلاً، سواءً كان ذلك مع أفراد عائلتك أو مع أصدقائك في الإذاعة المدرسية الصباحية.

حاول أن تجد إيقاعاً جذاباً في الأصوات المزعجة الصادره عن مواقع البناء أو صوت غسالة الملابس، فمثلاً قد يوحي لك صوت العاصفة أو صوت هطول المطر بتأليف نغمات موسيقية معينة.

قد تسمع أصوات موسيقية داخل عقلك أكثر مما تسمعه من حولك، فهل يمكنك إخراج تلك النغمات والإيقاعات التي تتردد داخل عقلك إلى حيز الوجود؟ و هل يمكن أن تحوّل تلك النغمات إلى كلمات يمكنك أن تدندن بها، كما يمكنك عزف الإيقاعات التي يضج بها عقلك، فليس من المهم كيف تبدأ تأليف



اللحن، فيمكنك ارتجال وتجريب أية نغمات لتصل إلى ما يروقك من لحن.

أرسم و لوّن ما تسمعه من أصوات وإيقاع ونغم، فقد توحي لك الأصوات والإيقاعات ببعض الصور أو قد ترى فيها تدفقا للألوان أو الأشكال، وبالتالي يمكنك استخدام الموسيقى كمصدر إلهام لتأليف القصص أو الرسم.

مهارة الذكاء الشخصي*الداخلي

يعرّف الذكاء الشخصي بأنه قدرة الفرد على إدراك مشاعره الداخلية ووعيه بنطاق انفعالاته والقدرة على إدراك الفروق الموجودة بين هذه الانفعالات ، و تمييزها لاستخدامها كوسيلة للفهم والإرشاد. كما أن الفرد صاحب هذا النوع من الذكاء يتميز بقدرته على تحفيز ذاته و تشجيع نفسه ويتخذ قراراته بثقة واقتناع،أيضاً فإنه يحب الاستقلالية كثيراً والتميز المنفرد.

هل تمتلك إحدى هذه الصفات؟

هل لديك هدف محدد تسعى لتحقيقه؟

هل تُفضل العمل الفردي على العمل الجماعي.و هل أنت مستقل في تفكيرك؟

هل تعرف نقاط ضعفك وقوتك؟

هل تستمتع بكتابة يومياتك؟

هل تفكر في المستقبل وماذا تريد أن تكون،و تتميز بإرادة قوية ؟

هل لديك آراء واهتمامات تميّزك عن غيرك، كأن تتميز بمهارة الاستماع الجيد؟

هل تتأمل الوجود (الكون والطبيعة والمجتمع والنفس)؟.

هل تقدم الحلول الشاملة للمشاكل، تقدر الوقت وتستثمره جيداً؟



في أي المهن والأعمال يبدع صاحب مهارة الذكاء الشخصي؟

باحث علمي، مبرمج، مخترع.

مُخبر، محقق جنائي.

مرشد طلابي، مستشار نفسي

رجل أعمال.

لماذا الذكاء الشخصي مهم؟

بإمكانك استخدامه للاستفادة والتعلم من أخطائك وأيضاً من نجاحاتك، وبالتالي تستطيع تحديد نقاط القوة والضعف.

تستطيع تحديد أهدافك المستقبلية مستفيداً من مجريات حياتك الماضية.

تستطيع فهم مشاعرك وبالتالي التعبير عنها بطريقة سليمة.

إرشادات لتطوير الذكاء الشخصي:

اسال نفسك هذا السؤال من أكون؟ من أنا ؟ واكتب أكبر عدد من الإجابات. ضع قائمة بما تحب وما تكره،و اجعل إجابتك أكثر تفصيلاً.

استخدم ملصقات عليها صور وعبارات أو رسومات بحيث تعبر عن شخصيتك.

ضع قائمة بالأشياء التي قمت بأدائها بشكل جيد، وقائمة آخرى بأشياء تريد أدائها بشكل أفضل.

حدد أهدافك المستقبلية والمدة الزمنية لتحقيقها. ثم راجعها عند انتهاء المدة الزمنية المحددة، وقيم نفسك بناءً على ما تم إنجازه.



أكتب سيرتك الذاتية، بإمكانك أن تضيف صور أو رسوم توضيحيه إليها.

لا تنسى أحلامك، فكر جيداً وأمعن النظر فيها، ماذا تعني لك؟.

هناك كتب كثيرة تساعدك على أن تكتشف نفسك، وتتعلم أكثر عن أسرار النفس البشرية.

تعلم التأمل وخصص وقتاً لذلك، وخصص وقت في الإسبوع لهواية تحبها. راجع إنجازات يومك، ماهي الأمور التي لم تسر على ما يرام، ماذا تعلمت خلال اليوم وكيف يمكنك تحسين الأمور غداً، و حاول أن تكتب يومياتك .

ابدأ بمشروع يُعبّر عنك أنت شخصياً شي تحب القيام به مثل:

-اختراعات (فكرة بداخلك تحولها إلى اختراع).

-تصميم موقع الكتروني خاص بك.



مهارة الذكاء المنطقي*الرياضي

الذكاء المنطقي (الرياضيات):

هذا النوع من الذكاء هو أول ما يتبادر إلى ذهنك عندما تسمع كلمة ذكاء ،أنه أهم أنواع الذكاء، وهو ما يُمكّن الأشخاص من التفكير الجيد ويساعد في استخدام مهارات التفكير المعروفة: مثل (إصدار الأحكام، والتجريد، والاستقراء، والاستنتاج، والتعميم ،واستخدام القواعد في تفسير مواقف جديدة، والقدرة على إدراك العلاقات المعقدة بين الأسباب والنتائج) وغيرها من العمليات المنطقية. و إن الذكاء (المنطقي / الرياضيات) لا يحتاج إلى قدرات عالية في التعبير اللفظي عادة.

هل تمتلك إحدى هذه الصفات؟

هل تحب العلوم؟.

هل أنت بارع في حل مسائل الرياضيات ذهنياً، وتقوم بعد الأشياء من حولك؟.

هل أنت قادر على تصنيف الأشياء من حولك والربط بينها بعلاقة (أقل من-أكثر من ، أو أكبر من- أصغر من، أو أطول من- أقصر من)؟.

هل تهتم بحجم الكواكب و النجوم و بُعْدَها عن الأرض والمسافة بينها وحركتها؟.

هل تستمتع بإدارة ميزانية الأسرة؟.

هل تحب الألعاب أو الأحجيات التي تتطلب استخدام مهارة المنطق؟ .

هل تستمتع بالتعرف على كيفية عمل الحاسب الآلي،وتعمل على إنجاز بعض المهام الموكلة إليك باستخدام الحاسب الآلي .



في أي المهن والأعمال يبدع صاحب الذكاء المنطقي؟
محاسب مالي،موظف بنكي، مبرمج حاسب آلي.
مصمم ألعاب الكترونية.
مشرف على المواقع الكترونية.
محلل مالي،محلل بيانات.
خبير في الأسواق المالية (البورصة).
معلم لمادة علمية (الرياضيات-الكيمياء-الفيزياء).
مخترع، فيلسوف.
لماذا الذكاء المنطقي مهم:
تستطيع تطوير نفسك في عدة مجالات (الحساب، العلوم، مهارات الحاسب الآلي).
تستطيع اكتشاف و فهم العالم من حولك من خلال طرح أسئلة حول الأشياء التي تشاهدها أو تريد معرفتها.
يخدمك في حل مشكلات كثيرة تتعلق بجوانب الحياة المتعددة كملاحظة الأسباب و النتائج (كيف يقود الفعل إلى رد فعل). ومن ثم وضع علاقات مثل (لماذا أدى السبب إلى النتيجة).

إرشادات لتطوير الذكاء المنطقي:

اختر الألعاب المبنية على إستراتجية ومنطق معين مثل: الشطرنج و الدمينوا، إن مثل هذه الألعاب تعتمد بشكل كبير على رسم خطة معينة وعلى فهم تحركات اللاعب الآخر.
تابع البرامج التلفزيونية والتي تعرض محتوى علمي في مجالات علمية كالكيمياء و الفيزياء وعلوم الأرض، وتعلم المزيد في العلوم والرياضيات من الكتب واستعن بالمعلمين والأهل.
قلل من استخدام الآلة الحاسبة وقم بالعمليات الحسابية ذهنياً، فإذا وجدت أنك تستطيع إجراء تلك العمليات بسهولة يمكنك الانتقال إلى عمليات أكثر تعقيداً.




302

تمرين التخيل للحواس

مهارة التخيل تحتاج الى تمرين يومي حتى تقوى وخصوصا عند من يمارس الأسترخاء والطاقة والفلم الذهني...الخ.

ومن يعاني من ضعف أو يريد تقوية ذاكرتة للحواس يعتقد بأنها ضعيفة لدية فعلية بالقيام بهذا التمرين البسيط يوميا حتى يحقق هدفه. فعل هذا التمرين من 6 الى 21 يوم سيضمن لك أفضل النتائج، والمطلوب منك هو إسترجاع هذة الحالات من ذاكرتك يوميا.

1 – التخيل الصوري
- أجمل صورة لك
- ساعة حائط
- حصان
- وردة جوري
- شجرة
- سيارة حمراء

2 – التخيل السمعي
- صوت صديق
- صوت المطر
- صوت قلي البيض
- صوت بوق السيارات
- صوت لعب الأطفال
- صوت موج البحر

3 – التخيل الحسي
- ملمس الفرو

- ملمس الجلد
- ملمس الرخام
- ملمس الثياب القطنية
- ملمس سطح ساخن
- ملمس سطح بارد

4- التخيل الحسي – شم

- رائحة السمك المقلي
- رائحة الخبز الطازج
- رائحة عطرك المفضل
- رائحة البخور
- رائحة الريحان

5- التخيل الحسي- تذوق

- طعم الشاي
- طعم البطاطا المشوية
- طعم أكلتك المفضلة
- طعم التمر
- طعم عصير الليمون
- طعم الفلفل

6- التخيل الصوري الحركي

- إشارة مرور تتغير من الأحمر الى الأخضر
- شهاب يحترق في الهواء
- تقطيع فاكهتك المفضلة
- تخيل نفسك تمارس رياضتك المفضلة

مهارات لتنمية التفكير الناقد ؟

العقل من أجل النعم التي وهبها الله تعالى للإتسان

هذه هي مكانة العقل ، وهذه هي منزلة العقلاء ، وكفى بالعقل منزلة أنه مناط التكليف ، وبه كرَّم الله تعالى الإنسان على كثير ممن خلق تفضيلا .

من هنا نحن المعلمون مطالبون أن ندرب عقولنا ، وعقول أطفالنا على التفكير الذي هو وظيفة العقل ، ومهمته ، وعمله ، وهناك العديد من أنواع التفكير ، وقد حصر العلماء سبعة منها ، ويطيب لي في هذا المقال أن أعرض تجربتي مع مجموعة من المشرفين المعينين حديثا في دائرة التربية والتعليم بوكالة الغوث الدولية بغزة ، حيث طلب إلي أن أناقش معهم كيفية إعداد أنشطة منمية للتفكير الناقد ، فتقدمت إليهم بالأمثلة التالية ، ولما جاء دورهم – وهم من تخصصات مختلفة – قدموا أمثلة مبدعة آمل أن ينتفع بها طلابنا :

كيفية إعداد أنشطة منمية للتفكير الناقد

التفكير الناقد هو قدرة الفرد على إبداء الرأي المؤيد أو المعارض في المواقف المختلفة ، مع إبداء الأسباب المقنعة لكل رأي ، ومن هذا التعريف الإجرائي البسيط يمكن لكل فرد ، أن يزاول هذا النمط من التفكير بصورة ذاتية ، أو من خلال التفاعل مع الآخرين ، ويكفي هنا أن يكون الواحد منا صاحب رأي في القضايا المطروحة ، وأن يدلل على رأيه ببينة مقنعة حتى يكون من الذين يفكرون تفكيرا ناقدا .

وحتى نتحصل على هذه القدرة — نحن ومعلمونا وطلابنا — بدرجة أفضل يهمنا في هذا المقام أن نعرف أين يقع التفكير الناقد على السلم المعرفي عند بلوم ؟

لقد صنف بلوم مستويات التفكير الإنساني إلى ستة مستويات هي :

المعرفة ، والفهم ، والتطبيق ، والتحليل ، والتركيب ، والتقويم ،

والملفت للنظر أن التفكير الناقد لا يمكن أن ينطلق إذا لم يسبقه " تحليل " دقيق للموقف المراد نقده ، كما أن إبداء الرأي المؤيد أو المعارض للموقف المحلل هو " تقويم " ، من هنا نجد أن التفكير الناقد هو من مستويات التفكير العليا ويحتل المستويين الرابع والسادس من مستويات بلوم .

إذن يلزم كمقدمة للتدريب على التفكير الناقد أن ندرب أنفسنا على المهارتين الجزئيتين الرئيستين من مهارات التفكير الناقد وهما مهارتا التحليل والتقويم :

أولا : مهارة التحليل

تُعرَّفُ هذه المهارة - في مجال التحليل المادي - على أنها تجزئة الكل إلى مكوناته ، أما - في مجال التحليل النوعي - فتعنى هذه المهارة من بين ما تعني : قيمة ووظيفة وعلاقة كل مكون بالنسبة لغيره من المكونات ، أو بالنسبة للكل الذي ينتمي إليه ، وكذلك أوجه الشبه ، والاختلاف بينها جميعا .

ومثال على ذلك

تحليل " الدراجة "



- من الناحية المادية :

مكونات الدراجة هي : المقود ، والمقعد ، والبدالتان ، والعجلتان ، ...

- من الناحية النوعية : استخدام الدراجة يؤدي إلى توفير في الطاقة ، وحماية للبيئة من التلوث ، وتحقق استقلالية الفرد ...

ثانيا : مهارة التقويم

تُعرَّفُ هذه المهارة بأنها القدرة على إصدار حكم على فرد أو حدث أو ظاهرة استنادا إلى معايير قائمة على القياس أو الوصف .

ومثال على ذلك :

تقويم أداء راكب الدراجة ، فإذا قطع مسافة ما في زمن ما بما يتلاءم مع هدف ما ، يقال أن راكب الدراجة ماهر ، وهنا يستند التقويم إلى معايير قياسية ، وإذا كان راكب الدراجة يجلس على كرسي الدراجة ، ويتحرك بها في خط مستقيم ، ويراعي قواعد المرور ، فهنا أيضا نقول أن راكب الدراجة ماهر ، ولكن التقويم هنا يستند إلى معايير وصفية .

. إن تعرف مهارتي التحليل والتقويم يساعدنا في الحكم على مدى إتقاننا أو إتقان معلمينا أو طلابنا لهذا التفكير ، فالدقة في التحليل كميا ونوعيا ، والاستناد لمعايير التقويم القائمة على القياس أو الوصف هي أمور ضرورية للحكم على فعالية التفكير الناقد .

يقول (جروان ، 1997) : " التفكير الناقد محكوم بقواعد المنطق ، ويقود إلى نتاجات يمكن التنبؤ بها " ، ومن هذا الوصف للتفكير الناقد ، يكون هذا التفكير تفكيرا تقاربيا ، لأنه يسعى إلى إعطاء حكم محدد في مواقف محددة ، وهو تفكير تحليلي لأنه يستند إلى قواعد المنطق التي تصل إلى النتائج من المقدمات ".

مهارات التفكير العليا

التفكير العميق والجاد

مع انتشار استخدام أجهزة الكمبيوتر في القرن الواحد والعشرين، يتمكن البشر من استخدام التكنولوجيا لتجاوز نوع العقلانية الذي تؤديه هذه الأجهزة لنوع التفكير الإبداعي والمثمر والأخلاقي

ويتفق معظم المعلمون في رأيهم بأن طلابهم غير ماهرين في أنواع التفكير هذه التي يودون أن يبلغوها. وتحتوي الكتب المدرسية ومواد التدريس الأخرى غالبًا على أنشطة تتطلب مهارات منخفضة المستوى مثل الاسترجاع والاستذكار. وركزت حركة المقاييس الأكاديمية في العقد الأخير الاهتمام على تنمية مهارات التفكير العليا خلال توقعات أكاديمية شديدة إلى حد كبير. ويمكن تجميع هذه الأنواع من المهارات في ثلاث فئات.

التحليل:

يحتوي التحليل، وفق تعريف روبرت مارزانو، على التطابق والتصنيف وتحليل الأخطاء والتعميم والتحديد. وبالانشغال في هذه العمليات، يمكن للمتعلمين استخدام ما يتعلمونه لتكوين وجهات نظر جديدة وابتكار طرق لاستخدام ما تعلموه في مواقف جديدة. وعندما يستخدم الناس مهارات التحليل لتحديد صحة وقيمة جزء من المعلومات، فهم بذلك ينشغلون في التفكير الناقد. وتمثل المناقشة نوعًا آخر من التحليل



وهي تعني تقديم الإدعاءات والدليل الذي يقنع الآخرين بوجهة نظر ما.

استخدام المعرفة :

الهدف من توفر المعرفة هو استخدامها. ويُفترض في العمليات التعليمية التقليدية أن يكون الطلاب في حاجة إلى قدر كبير من المعرفة لفعل أي شيء به. ولسوء الحظ، نادرًا ما يتجاوز الطلاب تعلم الحقائق وتراكم المزيد مما سماه الفيلسوف الفريد لورد وايتهيد "المعرفة الخاملة

ويعد استخدام المعرفة أمرًا ممتعًا كما أنه يدعو إلى الإحباط ويمثل جزءًا من عملية التعليم. ويتيح التعليم المعتمد على مشروعات عملية إمكانية ممارسة مهارات التفكير العليا واستخدام المعرفة. وتتضمن هذه الفئة عمليات اتخاذ القرار وحل المشكلات والبحث التجريبي والبحث. ويمثل الإبداع نوعًا آخر من التفكير المعقد ويتم وصفه غالبًا بمثابة نوع خاص من حل المشكلات.

ما وراء المعرفة :

يشير المصطلح "ما وراء المعرفة" أو "التفكير بشأن التفكير" إلى العمليات العقلية التي تتحكم في طريقة تفكير الأفراد وتنظمها. ويعد ما وراء المعرفة أمرًا هامًا وبشكل خاص في التعليم المعتمد على مشروعات عملية حيث يجب أن يتخذ الطلاب القرارات فيما يخص الاستراتيجيات التي يتم استخدامها وطريقة استخدامها. وفيما يلي مكونات ما وراء المعرفة: الوعي والتخطيط



وتحديد الأهداف والمراقبة. ويتمكن الطلاب الذين لديهم وعي بما وراء المعرفة من شرح الكيفية التي يتخذون بها القرارات ويمكنهم تعديل الاستراتيجيات التي يستخدمونها عند فشلهم

التفكير باستخدام البيانات :

في القرن الواحد والعشرين، يتضمن استخدام البيانات ما يفوق إضافة الأرقام وأداء التحليلات الإحصائية. فهو يتطلب التفكير المنطقي والإبداع والتعاون والتواصل. ويجب أن يتعلم الطلاب التفكير باستخدام كافة أنواع البيانات بشكل مسؤول لاتخاذ القرارات الجيدة في حياتهم الشخصية وللمشاركة بالكامل في مناقشات تتناول القضايا السياسية والاجتماعية والبيئية في الحياة العصرية


312

مهارة تقمص الأدوار

إذا كانت لديك الرغبة في خوض تجربة جديدة فإن أداة تقمص الأدوار تساعدك في الخروج من دورة التفكير النمطي، و غالبا تطبق هذه الأداة على الشخصيات الاجتماعية حيث أنه من النادر تطبيقها على الشخصيات المنطوية، كما يمكنك استخدامها عندما يكون هدفك البحث في كيفية تنفيذ الأفكار، فهذه الأداة تمكنك من معرفة ردود الأفعال المتوقعة من الناس تجاه فكرة معينة.

اختيار الأدوار:

إن الخطوة الأولى في تقمص الأدوار، تتمثل في تحديد الدور الذي ترغب في تقمصه، و تبدأ في اختيار أي شخص، شريطة أن يكون ذا علاقة بالمشكلة، سواء أكان هذا الشخص شخصية تاريخية، أو خيالية، أو حتى شخصية كرتونية؛ على سبيل المثال: إذا كانت لديك مشكلة صحية "انتشار وباء" فإنك تتقمص دور وزير الصحة لاستكشاف كافّة الحلول الممكنة لمعالجة المشكلة.

بعد اختيارك للشخص المناسب الذي ستتقمص دوره، ستتمكن من تطوير أفكار "خبيرة" تساعدك في حلّ المشكلة.

أما إذا اخترت شخص ليس له علاقة بالمشكلة، فستتوصل لأفكار مختلفة جذرياً عن موضوع المشكلة.

تقمّص الشخصية:

أغمض عينيك و فكّر بالشخصيات المرتبطة بالمشكلة، حاول تخيُّل تحركاتهم و طريقة تصرفهم. ثم حاول أن تمثل الدور



الذي اخترته لنفسك كأسلوب لحلّ المشكلة، و تخيّل ردود فعلهم كطريقة لحلّ المشكلة.

اندمج بالدور، استشعر أجسادهم من حولك، أستمع إلى أفكارهم، ثم فكّر كما يفكرون، أستشعر ما يشعر به هؤلاء الأشخاص، و بعد أن يكتمل السيناريو في ذهنك افتح عينيك.

إلعب الدور :

الآن تصرف كما هو من المتوقع أن يتصرف أي شخص في حالتك و وضعك. أي تقمّص مشيته و حركاته و ردّد ما يقول. كما يمكنك أن تتقمص أدوار كل الشخصيات المرتبطة بالمشكلة و تتخيّل الحوارات التي تدور بينهم.

الخلاصة:

تقمص الأدوار يساعد على إخراجك من شخصيتك، و من طريقة تفكيرك النمطية، و يُدخلك إلى شخصية شخص آخر (كما يفعل الممثل)، بعدها تبدأ بتقمص سمات ذلك الشخص، وسوف تجد أنّه من السهل أن تفكر مثله، وتتحرك كما يتحرك، وأخيراً سيساعدك على الشعور بإمكانية "التمثيل بغرابة".



مهارة التفكير فيما غاب عن الذهن

يعتبر التفكير فيما هو (غائب عن الذهن) أو الغير واضح أحد أدوات تطوير الأفكار، وتستخدم هذه الأداة في الحالات التالية:

عندما يكون الشخص عالق في تفكيره (في حيرة من أمره) وغير قادر على تغيير أسلوب تفكيره.

عندما تريد القيام بشيء لم يسبقك أحد إليه. فكّر ملياً في الأمر الذي يشغل تفكيرك، ثم فكر في أمور أخرى لم تخطر على بالك. أي الجوانب الأخرى التي غالباً لا تفكر فيها.

عندما تنظر إلى شيء ما، حاول أن تلاحظ ما هو الجزء المفقود أو جوانب النقص.

راقب الآخرين وحاول أن تلاحظ ما لا يعملونه وليس ما يعملونه فقط.

أكتب قائمة بالأشياء التي تريد أن تتذكرها، والتي عادةً ما تنساها.

دقق النظر بعناية في الأمور الغائبة والتي لا تخطر على بالك.

مثال:

مديرة محلّ مفروشات تتساءل وتستغرب لماذا لا يقدّم الزبائن الزوار الذين يترددون على المحلّ أي تعليقات على بعض المنتجات، في حين أن الكثير من قطع الأثاث تحتاج إلى تطوير وتحسين نوعية المنتج، مثلاً هناك حاجة إلى استخدام الطاولات.

إلا أنه غالباً ما تبقى هذه الطاولات دون استخدام وتترك في أماكنها مثل حديقة المنزل أو في ساحات الجلوس الجانبية



المكشوفة وغيرها. لذا فكرت (بفكـرة غائبـة) لقـد فكـرت مـديرة المحـلّ في إنتـاج طـاولات سـهلة الطـي والتخـزين (أي يمكـن استخدامها وفتحها وقت الحاجة ثم طيهـا وتخزينهـا بعـد الانتهـاء منها).

الخلاصة:

مهارة التفكـير هـذه توضـح إننـا نجيـد ملاحظـة ورؤيـة الأشياء الموجودة أمامنا أو التـي تقفـز إلى الـذهن أولاً، ولا نجيـد ملاحظة الأشياء الغير موجودة أو الغائبة عن أذهاننا.

هذه المهارة تـساعدنا و تلزمنـا أن نقـوم بالأشـياء التـي لا نقوم بها عادةً، ونفكر بالأشياء التي لا نفكر بها عادةً.

استراتيجيات تنمية الابداع: سكامبر

إن استراتيجيات سكامبر (SCAMPER) هي استراتيجيات تستخدم لمساعدة الطلبة على توليد أفكار جديدة أو بديلة، وأداة تدعم التفكير الإبداعي والمتشعب. وتساعد الطلاب على طرح أسئلة تتطلب منهم التفكير المتعمق.

وتشمل هذه الإستراتيجية ما يأتي:

التبديل ((Substitute،S)): ما الذي يمكنك تبديله؟ ما الذي يمكنك استخدامه كبديل؟ وهنا يتم وضع بديل لفكرة أو أداء، أو أمر، أو أي شيء آخر.

التجميع ((Combine ،C)): يتم هنا تجميع أفكار أو مواقف معاً.

التكييف ((Adapt ،A)): يتم تعديل الأشياء في موقف ليتلاءم مع الهدف المطلوب.

التعديل ((Modify ،M)): يتم إجراء تعديلات بتغيير الحجم، أو الشكل، أو اللون، أو أي خاصية أخرى.

استخدامات أخرى ((Put to other Uses ،P)): يتم استخدام الشيء لأهداف تختلف عن الهدف الأصلي.

الحذف ((Eliminate ،E)): يتم حذف جزء من شيء ما.

العكس أو الإعادة (Reverse) (Rearrange) (R): يتم عكس الشيء أو إعادة تنظيمه.

وليس من الضروري استخدام جميع الخطوات السابقة، وإنما يمكن اختيار الطرق التي تتناسب وتعليمات الدرس، أو الموضوع، أو النشاط، أو الفكرة.

ويمكن إعطاء المثال الآتي:

(اختراع نوع جديد من أقلام الحبر)

- التبديل: يمكن استبدال الحبر ببرادة الحديد.
- التجميع: يستخدم للكتابة وقص الورق.
- التكيف: يمكن تكييف قمة القلم بشكل يتناسب مع عملية الكتابة.
- التعديل: تعديل المادة المصنوع منها القلم لتصبح أكثر مرونة.
- استخدامات أخرى: يستخدم للكتابة على الخشب.
- الحذف: حذف الكبسة.
- العكس: عكس الريشة وطويها للخارج.

مهارات التفكير الستة

ترجع فكرة القبعات الست إلى المفكر إدوارد دي بونو الذي طرح كثيرًا من الأفكار حول تعليم التفكير.

وتستند هذه الفكرة إلى الملاحظة التي يشعر بها كل شخص في أي نقاش، حيث يتبنى أحد الأطراف موقفًا ما يدافع عنه دفاعًا مستميتًا ولا يستمع إلى فكرة المعارض الذي يضطر أن يدافع هو الآخر عن فكرته، مما يؤدي إلى جدل عقيم وخصومات ونزاعات عديدة دون الوصول إلى نتيجة تفيد أيًا من الطرفين!

وتقوم نظرية القبعات الست على توجيه الشخص إلى أن يفكر بطريقة معينة ثم يطلب منه التحول إلى طريقة أخرى.

أي أن الشخص يمكن أن يلبس أيًا من القبعات الست الملونة التي تمثل كل قبعة منها لونًا من ألوان التفكير.

ويستخدم هذه الطريقة المديرون المنفذون في شركة «نيبون» اليابانية التي تفوق في حجمها شركة «آي بي إم» وشركة «أبل» للكمبيوتر.

ويرى «دي بونو» أن اختيار القبعات تم على أساس:

- أن القبعات هي الأقرب للرأس، والرأس يحوي الدماغ الذي يقوم بوظيفة التفكير، ولهذا فهي الأقرب للتفكير.
- عادة لا نبقي القبعة طويلاً على الرأس لأننا سرعان ما نغيرها بتغير الظروف، وهكذا الأفكار، فقد نعجب بفكرة ما في وقت معين، ونتخلى عنها في وقت لاحق كالقبعة التي لا يمكن أن نلبسها مدة طويلة، وكذلك الفكرة يجب ألا تعيش طويلاً لدينا.



- القبعة التي تلبس طويلاً تتسخ وتفقد أناقتها، وكذلك الفكرة فإنها إن بقيت مدة طويلة في رؤوسنا فإنها قد تصبح بالية لا جدوى منها.

- القبعة رمز للدور الذي يمارسه كل شخص، فقبعة الممرضة غير قبعة الجندي أو القاضي.. وهكذا القبعة ترمز للدور.

- يحتاج الإنسان إلى ألوان مختلفة من التفكير، كما يلزمه أن يغير أسلوبه في التفكير حسب الوضع المستجد أمامه ولذلك الإنسان المفكر يحتاج إلى لبس عدة قبعات مختلفة للتفكير، والإبداع، والنقد.

ولكل قبعة (من القبعات الست) وظيفة تختص بها، على النحو التالي:

- القبعة البيضاء:

اللون الأبيض يشير إلى الحياد والموضوعية والتجرد. والذي يرتديها عليه أن يكون محايدًا. موضوعيًا، بعيدًا عن النقد أو إصدار الأحكام. ويقدم مرتدو القبعة البيضاء معلومات عن: متى؟ أين؟ لماذا؟)الموضوعية(

- القبعة الحمراء:

يعكس اللون الأحمر الدفء والمشاعر، إنه لون النار والعاطفة، ومن يلبسها عليه أن يعبر عن عواطفه دون أن يبدي الأسباب. فالقبعة الحمراء قبعة الأحاسيس والمشاعر.

- القبعة السوداء:

اللون الأسود يعكس التحفظ والنقد والمساءلة والتحذير كالقاضي، وكل من يمارس دور القاضي يتمتع بالجدية والقوة.

- القبعة الصفراء:

يعكس اللون الأصفر الشروق والأمل. وحينما نلبسها فإننا ننظر نظرة متفائلة، نبحث عن إيجابيات الموضوع وفوائده ومزاياه.

- القبعة الخضراء:

اللون الأخضر هو لون الخصوبة والنماء والطاقة والحيوية، ومن يلبسها عليه أن يقدم مقترحات ويبحث عن بدائل وأفكار جديدة، فهي قبعة الإبداع.

-القبعة الزرقاء:

اللون الأزرق هو لون الفضاء والأفق، ولذلك على من يرتديها إثارة الأسئلة الهامة، وتلخيص النقاش وتحديد النقطة التي تم الوصول إليها، فهو يهتم بعمليات تنفيذ الفكرة أو المشروع.

وعلي ذلك فإننا نمارس دورًا معينًا مع كل قبعة بلبسها، سيكون مختلفًا عن الدور الذي قبله أو بعده.

الأمر الذي سيحقق جملة من الفوائد، أهمها:

- تغيير القبعات حسب الموقف، تعلّم الشخص المرونة، وتجعله منفتحًا على جميع الأفكار.

- إن ارتداء جميع الحاضرين لقبعة واحدة تعني مناقشة واحدة فلا صراع ولا جدال، وبالتالي فإن الموضوع يصبح أكثر عمقًا وأكبر بعدًا، لتناوله من جوانب عدة وبذلك تكون نتائجه أفضل.

- ارتداء قبعة تماثل قبعة الزميل تجعلك تشعر بمشاعره وتتعاطف معه وتتفهم طريقة تفكيره.



- استخدام القبعات الست في التفكير بموضوع ما، فإننا بذلك نمارس الخطوات العلمية الصحيحة (البحث عن المعلومات، التعبير عن المشاعر، التحذير من الأخطاء والسلبيات، البحث عن الفوائد، إيجاد الحلول والبدائل، التنفيذ، هذه العمليات تقودنا إلى حل أفضل وبالتالي الأمثل).

إن كل قبعة تعكس شخصية مرتديها، فكثيرًا ما نلتقي بالحالمين المرتدين القبعات الحمراء الذين لا يخلعونها أبدًا، أو المشرقين المتفائلين المرتدين الصفراء دومًا، أو الناقدين الباحثين عن الأخطاء متوجين رؤوسهم بالقبعة السوداء. وكي نفكر بطريقة صحيحة علينا أن نتخلى عن القبعة التي نحبها، أو القبعة التي نلبسها دائمًا. فالمطلوب في عمليات التفكير الجيد أن نرتدي جميع القبعات.

إن التدريس وفق القبعات الست هو أحد أشكال ومهارات تعلم التفكير

حيث يستخدم المعلم القبعات في مختلف مراحل الدرس كما يلي:

- القبعة البيضاء:

يقدم المعلم في بداية الدرس: الحقائق الأساسية والأفكار الرئيسة، المعلومات والبيانات المتوافرة.. وقد تقدم هذه الحقائق والمعلومات بعدة طرق: كالمحاضرة، والمناقشة، الاستقصاء.. وبعد استكمال الحقائق يطلب المعلم ارتداء القبعة الحمراء.

-القبعة الحمراء:



يعطي المعلم الفرصة للطلبة بالتعبير عن مشاعرهم وأحاسيسهم نحو موضوع الدرس ويعبر الطلبة عن مشاعرهم ويتفهمون مشاعر شخصيات الدرس (إن وجدت). وتكون فترة التعبير عن المشاعر قصيرة من (3 إلى 4 دقائق) يتم بعدها الانتقال إلى مرحلة أخرى بارتداء القبعة السوداء.

- القبعة السوداء:

يطلب المعلم من الطلاب تقديم ملاحظات وأحكامًا سلبية على مواقف الدرس أو شخصياته. وبعد انتهاء النقد، يعلن المعلم الانتقال إلى القبعة الصفراء.

-القبعة الصفراء:

يعلن المعلم أن القبعة الصفراء تتطلب البحث عن الإيجابيات والفوائد، فيقدم الطلبة تعليقات إيجابية حول موضوع الدرس. بعدها يعلن المعلم الانتقال إلى القبعة الخضراء.

- القبعة الخضراء:

يطلب المعلم من طلبته البحث عن أفكار جديدة ومقترحات مبتكرة، أو إجراء تغييرات ضرورية، كإضافة أو حذف، أو تعديل.. وهنا يقدم الطلبة مقترحاتهم وآراءهم. وبعد انتهاء هذا الدور يطلب المعلم ارتداء القبعة الأخيرة.

-القبعة الزرقاء:

يطلب المعلم من الطلبة وضع خطط للتنفيذ على ضوء ما تم في القبعات السابقة من معلومات ومشاعر وسلبيات وإيجابيات ومقترحات فيحددون خطوات التنفيذ في تشكيل لجان للعمل، الاتصال بمؤسسات أخرى، جمع الأدوات وتجهيزها..



إن استخدام استراتيجية التدريس بالقبعات الست يمكن أن يحقق أغراض التعليم الجيد من خلال:

- تقديم نشاطاته المتنوعة التي تبدأ بالمعلومات والحقائق ثم تتنوع حسب متطلبات استخدام كل قبعة، فالدرس عبارة عن أنشطة متنوعة.

- هذه الاستراتيجية تسمح للطالب بالمشاركة في جميع مراحل الدرس بدءًا من البحث عن المعلومات (القبعة الصفراء) وحتى تقديم التوجيه والتنظيم (القبعة الزرقاء).

- تسمح للطالب بالقيام بعمليات استقصاء لجمع المعلومات وبعمليات التفكير الإيجابية (القبعة الصفراء)، والتفكير النقدي (القبعة السوداء)، والتعبير عن المشاعر (القبعة الحمراء).

- تنسجم هذه الاستراتيجية مع متطلبات التفكير الإبداعي، وذلك حينما يقدم الطلبة مقترحات تطوير وأفكار جديدة لتعديل الأوضاع وتنظيمها.

اصنع أفكارك الإبداعية بنفسك

كثيراً ما تتولّد الفكرة العظيمة العمليّة من الجمع بين فكرتين سابقتين. مثلاً، الألماني غوتنبرغ الذي اخترع أول آلة طباعة في القرن الخامس عشر قام بالجمع بين فكرة الضغط في مكبس عصر العنب وفكرة قوالب سكّ المعدن التي شاهدها في دار سك النقود في مدينته. كان مكبس الطباعة ذو الأحرف المتغيرة قفزةً اختراقية استندت إلى تقنيتين معروفتين. كان ذلك الإبداع ربطاً بين عمليّتين أو فكرتين بدتا في ذلك الحين متباعدتين كل البعد.

يمكنك استحثاث بناء الأفكار في مؤسستك باستخدام أسلوب بلاطات أو بطاقات التفكير mind tiles، أي وضع الأشياء التي تبدو غير مترابطة جنباً إلى جنب لاستكشاف ما يمكن أن ينجم عن ذلك.

بلاطات التفكير؟

تعريف عمليّ:

المبدأ الأساسي وراء بلاطات أو بطاقات التفكير mind tiles بسيط وواضح: عليك أن تحاول توليد فكرةٍ ثالثة بالاستناد إلى حصيلة الجمع بين فكرتين سابقتين.

وفي أبسط التعبيرات عن ذلك فإنك تولد منتجاً ثالثاً من منتجين حاليين، تماماً مثلما ابتكر غوتنبرغ مكبس طباعته.

مثلاً: كانت شركةٌ مرموقة لصناعة لوازم رياضة التزحلق على الثلج التقليدية skiing تبذل كلّ جهدها للارتباط بسوق الشباب، ومن خلال أبحاثهم تبين لهم أنّ هذا القطاع الذي بدا



دسماً جداً كان ينظر إلى هذه اللعبة على أنّها من مخلّفات الماضي التي لم تعد ممتعةً للمرء ولا مبهرةً للآخرين.

وفي سعيها اللاهثٍ لبناء صورةٍ شبابية عصرية لجأت الشركة إلى طريقة بلاطات التفكير من أجل استلهام الحلول. كتبوا كلمة (زلّاجات) —أي تلك التي يُدخل فيها المتزلّج قدميه- على كثيرٍ من البطاقات ثمّ كتبوا على بطاقاتٍ أخرى الكثير من الأشياء التي تروق لجيل الشباب العصريّ لديهم مثل موسيقى البوب، وألعاب الفيديو، والرقص...إلخ

كان عليهم توليد الكثير من الأفكار حتّى تجدي معهم هذه الطريقة، وتقبّل أن معظم هذه الأفكار لن ينتهي بهم إلى شيء يذكر.

تخيّل جداراً واسعاً مملوءاً بالبطاقات الكرتونية التي تجمع كل منها بين فكرة أو شيءٍ ما عشوائي مرتبطٍ بالشباب وبين "التزلّج".

بعد هذه البداية خرجوا بمجموعةٍ من التراكيب الغريبة مثل: "زلّاجات" + "أجهزة الاستماع النقالة" = زلّاجات بموسيقى مدمجة. أو: "زلّاجات" + ألعاب كمبيوتر = لعبة تزلّج واقعية-افتراضية.

ومن بين التراكيب الكثيرة قفز إلى الانتباه التركيب التالي: "زلّاجات skis" + "لوح التزلّج ذو الدواليب skate board" = لوح تزلّج على الثلج snow board!

هل رأيت! إن رياضة التزلّج بالألواح على الجليد snowboarding لم يخترعها شاب ثوريّ حيويّ يعيش في أطراف



نيويورك على الحركة الدائمة والنفور من كل مألوف وتجريب كل غريب، وإنّما خرج بها مستشارو تسويق كهول لا يكادون يعرفون الحركة والمغامرة في جلسة عصفٍ ذهني استخدموا فيها طريقة بلاطات التفكير. أجل هنالك أملٌ يرجى منّا جميعاً!

كيف تستخدم بلاطات التفكير في منظّمتك؟

يمكنك استخدام "بلاطات التفكير" في منظّمتك للخروج بمنتجات، أو خدمات، أو عمليات جديدة.

- أولاً عليك أن تقرّر غايةً واضحة.

سوف نستخدم هنا كمثال مؤسسة خيرية كندية مهتمةً بمعالجة المصابين بالسرطان. قرّرت المؤسسة استخدام "بلاطات التفكير" للعثور على طرق جديدة لاستخدام الإنترنت لتأمين التمويل.

- عليك أن تضع لائحةً بالمنتجات الحالية، بالمحافل والأحداث والأنشطة الهامة المرتبطة بهدفك.

وفي مثالنا قامت المؤسسة الخيرية الكندية بإدراج خمسةٍ وعشرين من طرقها الحالية لتأمين التمويل في اللائحة مثل: المنح المخطّطة، المحافل والمناسبات المهمة، التركات..إلخ

- بعد ذلك دوّن مفردات القائمة على بطاقات -والأفضل أن يكون لديك أكثر من بطاقة لكلٍ من بنود القائمة- في مثالنا قامت المؤسسة بتدوين نشاطاتها في تأمين التمويل على بطاقات كثيرة، إلى جانب بطاقات المدوّن عليها "إنترنت" -جماعياً، ولّد أكبر قدر ممكنٍ من التراكيب.



في حضور ومشاركة المجموعة كلّها ثبّت البطاقات على جدار عرض في سلسلة من التراكيب العشوائية واحرص على ورود كل من التراكيب مرةً واحدة على الأقل.

وبعد ذلك ابدؤوا باستعراض التراكيب مفكّرين في المنتج الجديد أو الفكرة التي يمكن أن تجمع بين كلّ بلاطتين ثم اكتبوا هذه الفكرة الناتجة على بلاطة ثالثة.

مثلاً: قد تخرج المؤسسة الخيرية بالتركيبة التالية: "إنترنت" + "أحداث مهمة" = "ويبنر، أي ورشات العمل أو الملتقيات الافتراضية".

- حاول التوصل إلى أكبر عددٍ ممكن من النتائج لكل تركيبة، اترك التقييم إلى النهاية

أخيراً، وفي حضور ومشاركة المجموعة استعرضوا البطاقات وانظروا في إمكانية تركيب بعضها بأكثر من طريقة لتحصلوا على أكثر من نتيجة من العنصرين نفسهما (وهذا هو سبب الحاجة إلى أكثر من بطاقة لكل فكرة أو منتج).

من المهم الإشارة هنا إلى أنّ تسعةً وتسعين في المئة من الأفكار الناتجة على الجدار ستكون مريعةً او مضحكةً أو على الأقل غير عملية.

ولكنّها أفكار إبداعية، وما يعنيك الآن هو الحصول على فكرةٍ واحدةٍ منها صالحةٍ للتطبيق.

عندما قامت المؤسسة الخيرية الكندية في مثالنا بهذه الخطوة توصّلوا إلى نحو ثلاثين فكرة جديدة، كان معظمها عديم الفائدة أو غير ممكن التطبيق.



ولكنّ واحدةً منها ("إنترنت" + "تركة") هي التي ولّدت الفكرة الناجحة: "توثيق الوصايا على الإنترنت".

تتلخّص هذه الخدمة في دخول المرء إلى موقع المؤسسة الخيرية ليجد برنامجاً خاصاً يساعده في كتابة وصيته وتوثيقها. وبعد الانتهاء يمكنه تنزيلها إلى حاسوبه وطبعها.

تكلّف الخدمة خمسين دولاراً -وهو مبلغٌ أقل بكثير مما تتقاضاه مكاتب المحاماة- وبالإضافة إلى كتابة الوصية وتوثيقها يمكن للمرء أن يتبرع للمؤسسة الخيرية في الوقت ذاته، وربما يوصي لهم بشيء من تركته، وهو ما فعله كثيرٌ من الناس حقاً.

مزيد من الأفكار لاستخدام بلاطات التفكير:

يمكن استخدام بلاطات التفكير في طيف واسع من الظروف ولأجل أهدافٍ متنوعة.

لابتكار طرقٍ جديدة في تقديم الخدمات، أو جني الأرباح، أو القيام بالمهمّات. وفيما يلي أمثلةٌ على ذلك

- عندما أراد "الاتحاد الوطني لمكافحة القسوة على الأطفال NSPCC" في المملكة المتحدة ابتكار مناسباتٍ جديدة لجمع الأموال، لجؤوا إلى طريقة بلاطات التفكير.

وبهذه التقنية توصلوا إلى الجمع بين نشاطين من أنشطة المناسبات لم يكن أحدٌ يرى أي صلةٍ مفيدة بينهما.

لقد جمعوا بين "سوق تصريف الأغراض المستعملة والأنتيكات" (حيث يتسلّى الناس ويعرضون أغراض بيوتهم المستعملة والصالحة للبيع كي ينتفع بها آخرون بدل تخزينها أو رميها) وبين "زيارات دور السكن الأرستقراطية" وكانت النتيجة



"سوق الأغراض المستعملة في القصر الأرستقراطي" حيث لا يسمح إلاّ بعرض أرقى الأنتيكات.

وقد ساعد هذا المفهوم الجديد اتحاد حماية الأطفال على جمع آلاف الجنيهات.

- بلدة صغيرة في أمريكا استخدمت طريقة بلاطات التفكير لتحسين تقديم الخدمات إلى مواطنيها.

فعن طريق بطاقات سّجلت عليها الأشياء التي يشكو منها السكّان ومحاولة الربط بينها وبين بطاقة الإنترنت توصّلوا إلى التركيبة التالية: "ساحات انتظار السيارات مزدحمة" + "الإنترنت" التي قادتهم إلى إنشاء موقع يحتوي معلومات دائمة التحديث عن أماكن صف السيارات في البلدة ويمكن الدخول إليه من أي هاتف خلوي.

وأنت أيضاً، يمكنك تدوين أهداف مؤسستك على مجموعةٍ من البطاقات، وعلى المجموعة الأخرى تدوّن أسماء الأفراد أو فرق العمل. وستكون النتيجة في هذ الحالة بطاقاتٍ ثالثة تبين طرقاً مقترحةً لمساهمتهم في تحقيق الهدف.

قد تجدُ اسم السيد باسم "موظف الاستقبال" على بطاقة، وهدف "بناء الخطة الإستراتيجية" على البطاقة المرتبطة بها وقد تكون النتيجة إلهامك البحث عن أفكارٍ وطرقٍ جديدة لتمكين (تحسين فاعلية ومشاركة) موظفي مؤسستك.

جرّب طريقة بلاطات –أو بطاقات– التفكير mind tiles في كل الأحوال. إنّها مفيدةً جداً في تغيير وتحسين طرق العمل واستكشاف الفرص وليس في حلّ المشكلات وحسب.

أهم الاعتبارات في نجاح طريقة بطاقات التفكير:

– في البداية لا بد من أن يكون لديك غاية واضحة.

– ينبغي أن يكون لديك جدار فسيح لاستعراض الأفكار (قد لا يفيد كثيراً إن لم تكن الأدمغة فسيحة أيضاً"

– وفّر كثيراً من البطاقات لكل الأفكار الداخلة في التركيب. (أكثر من بطاقة لكل فكرة أو عنصر في العملية)

– وفّر الجوَ المشجّع لتوليد الأفكار وعرضها

– احرص على القيام بالأمر والجميع وقوف، فذلك يشجع التفاعل ويحسّن توليد الأفكار

– استخدم أقلاماً مختلفة الألوان للكتابة على البطاقات.

– احرص على امتناع الجميع عن إصدار أي تصريحات أو تلميحات تنتقد أو تقيّم التركيبات الناتجة أو العقليّات وطرق التفكير التي أدّت إليها.

الهدف في مرحلة التوليد هو تحصيل أكبر عددٍ ممكن من الأفكار ولا شيء غير ذلك.

– حاول القيام بالعملية بسرعة كبيرة، فهذا يستحث المزيد من زخّات الإبداع بتلقائية وسرعةٍ أكبر.



مهارة التأمل والتفكر

إن التأمل يقود للتفكير بأسرار الخلق وبحقيقة هذه الحياة الدنيا،وبعظمة الخالق، ويساعد على الفهم الأعمق للحياة،كما أنه وسيلة مدهشة لصفاء الذهن و تركيز الانتباه، ويعزز الصحة العقلية والبدنية والنفسية،كما تؤكد الشواهد أن ممارسة التأمل تقضي على الأرق والقلق.

فن التأمل:إن معظم تدريبات التأمل بالغة البساطة، فما عليك إلا أن توجّه انتباهك إلى شيء واحد لكي تُعمّق معرفتك باللحظة الراهنة، وتختار مكان مناسب يساعدك على تهدئة العقل، حاول النظر نحو شيء أو موقع محدد، بحيث يكون الجسم في وضع الجلوس المريح لك، و اتّبع الإرشادات التالية:

أن تنتبه إلى عقلك،وتركز ذهنك في مجال محدد.

أن تقيم علاقة ودودة مع نفسك.

أن تنغمس في مستوى حدسي عميق.

أن تتيح لنفسك فرصة هدوء العقل واسترخاء النظر في اتجاه واحد.

هناك عنصران مهمان في التأمل،و هما: (التركيز والإدراك).

التركيز: له قيمة كبيرة في كل ما تفعله، حتى إذا كنت تحاول عقد رباط حذائك بسرعة، ستجد أن الاهتمام بالتفاصيل مسألة ضرورية، إن التركيز على أدق التفاصيل يزيد من الكفاءة وبالتالي فأن التأمل يساعد على تطوير التركيز والحفاظ عليه.



الإدراك: من المهم أيضاً أن تفهم ما تلاحظه في حياتك اليومية، على سبيل المثال: عندما تسمع صوتاً مفاجئاً من السقف، من المهم أن تميز إن كان مصدر الصوت هو محاولة لص اقتحام المنزل، أو صوت جذع شجرة. ومعرفة مكانك داخل غرفة مظلمة يساعدك في العثور على مفتاح الإضاءة بسرعة، بعبارة أخرى إن التأمل يساعدك في تطوير إدراكك.

من المهم أيضاً وأنت تتأمل إلى نفسك أو أي شيء آخر، أن تحاول التأمل بدون إصدار أي أحكام، فنحن اعتدنا على إصدار الأحكام بصورة دائمة، وأحياناً تكون هذه الأحكام سلبية مما يؤثر على تعاملنا مع البيئة المحيطة.

يتوقع الكثير من الناس أن تأتيهم نتيجة التأمل في وقت قصير(أي بين يوم وليلة)، إلا أن هذا ليس ممكناً، أنها عملية تطور تقوم على الاستمرارية، فلو قمنا بممارسة التأمل كل يوم بانتظام، فأن ذلك سوف يسهم في تطورنا.

يقول الغزالي" أن ثمرة التفكر(التأمل) تظهر في زيادة العلم وتوسيع المعرفة، والمعارف إذا اجتمعت لدى الإنسان وترتبت أثمرت معرفة أخرى،أو (المعرفة تنتج المعرفة) لأن المعرفة إنتاج المعرفة، فإذا حصلت معرفة جديدة أدت إلى معرفة أخرى، وهكذا يمتد النتاج ويمضي الفكر إلى غاية بعيدة".

مهارة تحفيز الابتكار

يعتقد الكثير من الناس أن الإبداع يظهر فقط لدى الموهوبين، ولكن هذا غير صحيح، حيث يمتلك الأشخاص طاقات أبداعية يمكنهم تعلم كيفية تفعيلها والاستفادة منها. فعندما تفتح ذهنك وتغير طريقة تفكيرك ستكتشف أن الأفكار تأتي بسهولة ويسر .

كن مبدعا :كثير من الأفراد يعتقدون أن الطرق القديمة التي يستخدمونها في الإنجاز جيدة ولا يمكن تحسينها أكثر. ويستخدم الأفراد أيضا كل التجارب السابقة الناجحة ويقومون بتقليدها. ولكن الإبداع يتطلب منك تبني الطرق المبتكرة الجديدة. لذا اسأل نفسك ماذا سيحدث لو قلبت عاداتك رأساً على عقب، أو بحثت عن شيء لم يتنبه له أحد من قبل، سيقول لك البعض من الناس "لو كانت فكرة جيدة لجربها الناس قبل أن تكتشفها"، لكن عليك أن تعد هذا محفزاً لك على مزيد من البحث والاستقصاء.

تغيير الطريقة:

عندما تطور استراتيجياتك الخاصة أو أي استراتيجيات جديدة للعمل فلا تقوم بتقليد المنافسين ،لأن التقليد يقتل الإبداع. لذا عليك أن تتعلم البحث عن فكرة تكون حقاً مميزة ولم يسبقك إليها أحد، وبعدها يمكنك أن تحلم بالنجاح الذي لا يتطلب منك قوة عظيمة كي يكون نجاحاً حقيقياً. لذا تذكر أنه عندما تقلد أحداً وتفعل مثله فقد تفعله على نحو أسوأ منه فكن مختلفا وضع معاييرك الخاصة.



إيجاد الأفكار:

تحيط بنا الأفكار في كل مكان. ولاكتشاف الأفكار الجديدة عليك أن تقرأ ما حولك وتدرس الوسائل المتاحة لك ثم تحفز الإبداع بداخلك ، وإذا وجدت فكرة تقودك إلى اكتشاف جديد، اختبر ذلك الاكتشاف قبل أن تعلن عن فكرتك للتأكد من فعاليته وإمكانية تطبيقه،ولا تنسى أن الأفكار"المقتبسة" من جهة أخرى ذات قيمة كبيرة أيضا، فقد تستطيع إيجاد فكرة من خلال الملاحظة أو القراءة عنها ، حيث يمكن تطبيقها بنجاح في ظروف أو بيئة ثانية مختلفة تماماً.

تجميع القصاصات:إن المجلات والكتب والصحف مصادر قُيّمة للإلهام ، لذلك عليك بقراءتها واحتفظ بما يعجبك منها حتى تكوّن أرصدتك الخاصة من الأفكار.

تذكر النقاط التالية:

يجب أن لا تلغي التفكير التقليدي لمجرد أنه تقليدي.

الأفكار الجديدة قيّمة كغيرها، ولكن لا ينبغي التمسك بها لمجرد أنها جديدة.

كثير من الأفكار التي قد تبدو تافهة لأول وهلة يمكن أن تؤدي إلى حلول معقولة.

لا ينبغي أن ترفض الأفكار لعدم قدرتك على تطبيقها فذلك محبط ومعيق للإبداع.

• التحرر من النظام يساعد على توليد الأفكار، بينما التنظيم مطلوب عند تطويرها.



الذكاء البيئي

يُعّرف الذكاء البيئي بأنه قدرة الفرد في التعّرف على النباتات والحيوانات وتصنيفاتها، والتي تعزز بدورها مهارات الملاحظة والتجميع والتصنيف في أمور الحياة اليومية. إن أصحاب هذا النوع من الذكاء يمكنهم الجمع بين العمل والمتعة، فقد يمارسوا ما كُلّفوا به وهم يقضون وقتاً جميلاً في مكان يحبونه.

هل تمتلك إحدى هذه الصفات؟

هل تخرج إلى الطبيعة وتحب التعرف على تصنيفاتها و تكاثرها و نموها ؟.

هل تتأمل السماء والشمس والقمر و النجوم؟.

هل تعتني بالنباتات (تزرعها وتسقيها) والحيوانات (تطعمها وتحملها وترعاها(؟.

هل تجمع و تصَنِّف (الصخور، الهياكل، القواقع، البذور، الأوراق)؟.

هل تطالع كتب الأحياء؟ .هل لديك كمية كبيرة لصور الكائنات الحية (نبات أو حيوان)؟هل تستمتع بالمخيمات و تسلق المرتفعات؟.

هل تتحدث كثيراً عن الحيوانات؟.

هل تتميز بذاكرة جيدة تُخّزن في طياتها (تفاصيل الأماكن التي قمت بزيارتها، أسماء الحيوانات، أنواع النباتات)؟.

هل تهتم بالبيئة من حولك (الحي الذي تسكنه،مدرستك، منزلك)؟.



هل تستمتع بالنظر إلى الأنهار والبحار، وهل تستمتع بالمطر،وتطرب لخرير الماء وتساقط الأمطار، وصوت الريح، وحفيف الأشجار؟.

هل يأسرك ألوان الأشجار في فصل الخريف، وهل تسحرك الصحراء بروعتها؟.

في أي المهن والأعمال يبدع صاحب مهارة الذكاء البيئي؟

دراسة علوم الحياة(بيولوجيا، أحياء،جيولوجيا).

طبيب بيطري.

مدرب حيوانات.

في مجال الزراعة.

عالم في طب الأعشاب.

صيدلي. صياد. معد برامج عن الطبيعة.

مصور للمناظر الطبيعية

لماذا الذكاء البيئي مهم؟

للتأمل والتفكر في عظمة الخالق سبحانه وتعالى.

تستخدمه لكي تكون أكثر اهتماما بالبيئة من حولك. تدرك من خلاله أهمية المحافظة على الطبيعة والبيئة. يساعدك على التعلم من خلال إدراك كل شي في الطبيعة.

يسعد وجدانك ويبعث السعادة في روحك دائما.

إرشادات لتطوير الذكاء البيئي:

تأمل الطبيعة أينما تكون مثل: مراقبة لمجموعة من النمل، أنواع الزهور المختلفة، نمو أنواع النباتات المختلفة. و استمتع بمراقبة تغير لون أوراق الأشجار في وقت الخريف.

ازرع نبته، راقب نموها يوماً بعد يوم ولاحظ الاختلافات التي تمر بها خلال نموها (هل تنمو بسرعة، كم كمية الماء التي استهلكتها، كم ساعة تعرضت للشمس).



تأمل السماء، لاحظ أشكال السحب المختلفة ،(هل هي ثابتة أم متحركة، تأملها هل هي متقطعة أم متواصلة، هل هي بيضاء، رمادية أم داكنة؟)

هل بإمكانك أن تتنبأ عن حالة الطقس؟

راقب السماء في ليلة صافية، ما هو لونها، هل النجوم واضحة، راقب القمر (هلال، بدر).

اقتني منضاراً وقم بزيارة أماكن تتواجد بها أنواع كثيرة من الطيور، صنفها بمساعدة مرجع علمي. تابع البرامج التي تهتم بالطبيعة، شارك ما تشاهده مع صديق له نفس الاهتمامات.

أقر الكتب و المجلات المتخصصة في مجال الحياة و الطبيعة.

شارك مع مجموعات تهتم بالحياة الطبيعية وتنظم محاضرات (إرشادية، تثقيفية) للمحافظة على البيئة والعناية بكوكب الأرض.

نظم زيارة دورية لمتاحف تاريخية أو حديقة حيوان.

إقرأ في علوم الأرض، إذا وجدت نفسك مستمتعاً أبد بجمع أنواع الصخور والمعادن المختلفة،و تعرف على هويتها بالرجوع إلى الكتب العلمية.

حاول الالتحاق بمخيمات صيفية. واجعل هدفك التعرف على كل جديد في عالم الطبيعة من حولك،

التقط صوراً للحيوانات أو الأشجار وأجمع عينات من التربة أو الصخور.



الذكاء البصري

أصحاب هذا النوع من الذكاء يمتلكون القدرة على فهم المعضلات البصرية وحلها، كما يمكنهم تكوين صورة دقيقة والتغيير فيها ذهنياً، كأن يتخيلون القصة التي يقرؤونها بجميع تفاصيلها من (بيوت وحدائق وشوارع) كما يتميزون بذاكرة جيدة تخزن في طياتها الوجوه والأماكن .ويلاحظون التفاصيل الدقيقة التي لا يلاحظها غيرهم، ويمتلكون حساسية للخط واللون والشكل والمساحة.

هل تملك إحدى هذة الصفات:

الأشخاص الذين يتمتعون بدرجة عالية من الذكاء المكاني-البصري/ الصوري يتمتعون بالصفات التالية:

يحبون الرسم.

تبهرهم الكتب ذات الصور الكثيرة.

يعشقون الألوان.

يمتلكون القدرة على تمييز الأشكال بسرعة وبدقة.

قادرين على مزج الواقع بالخيال، ووصف الصور التي يشكلونها.

أصحاب نظرية ثلاثية الأبعاد.

يستخدمون الاتجاهات الأربعة في تحديد الأماكن الجديدة.

أين يبدع صاحب هذا الذكاء:

التصميم بكافة أشكاله(ديكور ،معماري....إلخ).

الهندسة.



الرسم و الفن.
الاختراع.
التخطيط.
لماذا الذكاء المكاني- البصري/ الصوري مهم؟
يساعدك على تحليل المشكلة بطريقة مختلفة.
تستطيع أن توظّفه في عدة مجالات: كالرسم والإعلان والتصوير.
يساعدك في تصميم نماذج وتحويلها إلى مجسمات ملموسة.
إرشادات لتطوير الذكاء الصوري:
لخّص المادة العلمية التي بين يديك بحيث تكّون صور أو رسومات بيانية.
صمم ملصقات لصفك المدرسي تضفي عليه طابع فني جمالي أو تعليمي.
كن سّباقاً للمشاركة في الأنشطة اللاصفية التي تنمي موهبة الرسم والتصميم.
شارك في الرحلات التي تنظمها المدرسة كرحلات المتاحف و الآثار، وقدم تقريراً عن الرحلة تصف فيه ما رأيت.
ساعد معلمك بعمل عروض تعليمية، أو البحث عن ملصقات أو أفلام مرئية ذات علاقة بالمادة الدراسية.
صمم نماذج تعرض المعلومات التي تعلمتها.



مهارة تعزيز الثقة بالنفس

الأداء الجيد يتطلب مستويات عالية من الثقة بالنفس خاصة في الظروف الملحة والتطورات الكبيرة التي يشهدها العالم، ويصعب على الإنسان اكتشاف نقاط القوة لديه ما لم تكن الثقة أساس ذلك، وعلى الإنسان أن يدرك أنه من السهل بناء ثقته بنفسه إذا آمن بقدراته الخاصة، وبالتالي سيكتشف مهارات جديدة تساعده على إيجاد الحلول الإبداعية لمشاكله. هذا وإن الثقة لا تولد مع الإنسان بل يكتسبها بالتدريب والخبرة.

وإليك بعض النصائح والإرشادات لتعزيز ثقتك بنفسك:

ابدأ بتغيير نفسك بنفسك وذلك بتغيير المعتقدات الخاطئة لديك.

تجنب لوم نفسك على المشاكل والأخطاء، حيث يفقد الناس الثقة عندما لا تسير الأمور على ما يرام، ومن ثم تتدنى مستوى كفاءتهم.

تذكر أن الآخرين لن يلاحظوا ضعفك ما لم تلفت انتباههم إليك من خلال تصرفاتك التي تنم عن عدم ثقتك بنفسك.

تجنب الإحساس بالخجل والتحقير من الشأن والنظر إلى العيوب وتضخيمها.

إن الخوف من الفشل من أهم الأعراض التي تعتري الإنسان في حياته، فالفشل مرة لا يعني تكراره دائماً، وهو سبب رئيس في انعدام الثقة وعامل في تأجيل الأهداف والأحلام.



لا تفكر كثيراً فيما يقوله الناس عنك، فالناس لا يرضيها شيئاً. التفكير السلبي والقلق عامل أساسي في الإخفاق والتردد وهو من عوامل قلة الثقة بالله والنفس. انظر إلى نفسك كشخص ناجح وواثق واستمع إلى حديث نفسك الإيجابي، ولا تفكر في الكلمات المحملة بالإحباط، وحاول دائما أن تسعد نفسك بنفسك. أحسن الاستماع والإصغاء إلى الآخرين وتقبل وجهات نظرهم.

اعترف بأخطائك وأعتذر، فالاعتراف بالخطأ ليس عيباً، مع محاولة التعلم من الأخطاء.

كن أمينا وتجنب إفشاء الأسرار أو التحدث عن الآخرين في غيابهم.

حاول الغفران والمسامحة وتجاوز الإساءات فهي تزيدك قوة.

من العوامل الأخرى التي تزيد الثقة في النفس على الصعيد الشخصي:

وضع خطة واضحة ومرتبه للأهداف القريبة والبعيدة.

قبول الأعمال والمهام الجديدة والتعامل معها كتجربة جديدة تثري بها عقلك وتفيد بها جسدك.

القراءة باستمرار والاطلاع على كل جديد و على جميع الأصعدة، والمشاركة في المناقشات ، فالكثير من الأفراد تزيد ثقتهم بأنفسهم من خلال حديثهم وتواصلهم مع الآخرين.

كن متفائلاً وأبدا يومك بالنشاط والتفكير الايجابي.

تعلم أن تقول "لا" ليست مجرد للرفض ولكنها في بعض المواقف ضرورية لتجنبك المشكلات والمعيقات في عملك او أسرتك.



تعلم أن الفرق بين الأشخاص الواثقين وغير الواثقين هو قدرتهم على تصور أداء المهمة جيداً. وكلما كانت قدرتك على تصور نجاحك أفضل كلما كان انطباعك الذاتي أفضل ومستوى ثقتك بنفسك أعلى، لذا تصور نجاحك باستمرار حتى تشعر بأنه "حقيقي".

عليك الاهتمام بالشكل الخارجي،لأنه يعد داعماً في زيادة الثقة بالنفس،وتجنب الوضعية المترهلة لأنها تعطي الشعور بالاكتئاب وتدني مفهوم الذات، فالأكتاف المحدبة مظهرة لقلة الثقة، بينما الأكتاف المشدودة والثابتة تبعث على الثقة.تعلم أن يكون صوتك هادئاً وواثقاً وأن تعبر عن أفكارك بوضوح وبدون ضجيج.

استعن بالتقنيات الحديثة للمساعدة في تحقيق النجاح، كالإنترنت والكمبيوتر، فكلها أشياء تنمي من قدراتك وتوسع من آفاق تفكيرك.

ركز ولا تشتت ذهنك في أكثر من اتجاه، كي تجد الكثير من الوقت لعمل الأمور الأخرى الأكثر أهمية وإلحاحاً،وعليك التركيز في مجال واحد لتتمكن من الإبداع والتميز وسط الآخرين





10 مهارات للابداع

عندما يرواغك حل المشكلة ،جرب واحدة من هذه الطرق،سيبدو بعضها مألوفا والبعض الآخر قد يبدو جديدا ،وقد يبدو بعض من هذه الطرق فيه تناقض لأننا لانعرف طريقة عمله.عليك أن تجرب جميع هذه الطرق .

1 -التعميم:لا تتخط مجموعة المشاكل المحددة التي تواجهها الى مسائل تتسم أكثر بالعمومية مثل:بدلا من التركيز على مشكلة واحدة محددة والتي تجدها في المكتب مثل:استياء فريق العمل بشأن ضرورة تسجيل موعد الحضور والانصراف بالساعة،أنظر الى أخلاق فريق العمل بشكل عام،وانتقل بتفكيرك من المشكلة الضيقة الى مسألة أكثر شمولية،وعندئذ ستصل الى حل مقبول.

2 -التخصيص:وهو البحث غن التفاصيل في المشكلة والتي ربما تشير الى الحل.هل هناك سمة معينة تشترك فيها كل العناصر؟هذا العنصر المشترك ربما يحتوي على السر الذي يمكن أن يساعدنا في حل مشكلة أكبر.أنظر بحرص الى التفاصيل والتي ربما تكون لب القضية وتوحي بالحل.

3 -المقارنة بين موقف مشابه للآخر:يبحث القضاة والمحامون في قاعة المحكمة عن سوابق حدثت في قضايا مشابهة للقضية الحالية وعند القياس بين الحادثتين يمكن التوصل الى الحل.



4-التصغير:وهو محاولة ايجاد مشكلة صغرى داخل مشكلة كبرى:ومن حلال المكلة الصغرى تستطيع أن تصل الى حل المشكلة الكبرى،فالوصول الى الحل الناجح بالنسبة للمشكلة الصغرى سينتقل غالبا الى المشكلة الكبرى.

5-تغيير الاتجاه:وهو التوصل الى عدة حلول ممكنة والانطلاق من خلالها الى اتجاهات مختلفة لاتقف عند حل واحد.ربما تفترض أن الطريقة الوحيدة لزيادة مكاسبك أن تخفض سعر الوحدة.أحد الحلول الابداعية هي أن ترفع السعر مع تقديم خدمات اضافية واختيارات أكثر أو ضمانات أطول بالسعر الجديد.

6-الاضافات:تستطيع أن تضيف خواصا الى المنتج الرئيسي اذا كان يحقق بعض النجاح،ولاتقف عندما يتطور منتج جيد أو خدمة.بل أضف استعمالا جديدا وتصحيحا لجعله أكثر نجاحا.اسع للمنافسة من خلال اضافة أفكار جديدة.

7-المرونة:امنح عقلك المرونة الكافية والتفكير بأقصى امكانياته مثل ما يحدث مع اللاعب في صالة الألعاب الرياضية حيث يسمح لعضلات أطرافه بأن تصل الى أقصى حمل،ونم قدرات المرونة من خلال ترتيب وظائف عقلك المختلفة.ان الابداع لايرتكز على استخدام مقدرة واحدة،فهو استكشاف لطرق عديدة.استخدم طريقة واحدة ثم التي تليها،ولاتضع نفسك في اطار ثابت،ولكن تمتع بحرية في الحركة وكن مرنا.



8-ايقاف تكوين الرأي الشخصي: لاتستمع الى صوت العقل الباطن الذي يخبرك أن ذلك لن يتم عمله، أو أن ذلك لن يتم بهذه الطريقة. على الرغم من أن كل فكرة لاتكون -بالضرورة- فكرة جيدة الا أن صوت العقل الباطن من الممكن أن يجعل من الصعب أن تؤمن بأن لديك أية أفكار جيدة على الاطلاق.

9-نضج المعلومات: انك في حاجة الى وقت لهضم المعلومات التي جمعتها. وتسمى هذه المرحلة بفترة انضاج المعلومات، حيث تتم دراسة كل المسائل المتعلقة بالموضوع، فهذه تعد مرحلة سلبية يقوم خلالها العقل اللاواعي بعمله. فالاجابة ربما تأتي على هيئة حلم، أو عندما تأخذ حماما أو عندما تقود سيارتك. فان عقلك اللاواعي يسمح لأفكارك بأن تمتزج مع الأفكار الأخرى في ذهنك.

10-الادراك: وبه نصل الى مرحلة العمل الفعلي، انك في هذه المرحلة تستوعب وتفهم بوضوح ما لديك من معلومات. وهي أيضا مرحلة يتم خلالها ترجمة أفكار الى الواقع، حيث تصبح الفكرة أكثر من مجرد فكرة مختزنة في العقل وهوما كنت تنتظر تحقيقه. فما عليك الا أن تدفع الفكرة من عقلك بعد أن أوحت لك تنفيذها عمليا.

ان هذه القائمة من الطرق الابداعية توضح أن المسائل يمكن أن تأخذ أشكالا مختلفة، وبعض الطرق يبدو أن بينها تناقضا، غير أن جميعها تتسم بأنها طرق مركبة. ان عقلك يملك القدرة على مواجهة التحديات التي تضعها أمامه.





مهارة الوصول الى أعظم الأفكار

الإبداع هو القدرة على التوصل لأفكار جدية وجديدة ومختلفة. وهو مهارة أساسية من أجل البقاء.

التفكير المبدع ليس عملية عشوائية، بل هو عملية عقلانية تماماً. أساس التفكير المبدع هو فهم كيفية عمل العقل.

ويقول مبدأ التفكير المترابط إن العقل يخزن المعلومات في شكل مجموعات من مفاهيم وأفكار شديدة الارتباط ببعضها البعض. وعندما تفهم كيف يخزن عقلك المعلومات، سيصبح لديك مفتاح القدرة على تذكر الأفكار عندما تشاء. وبمجرد تمكنك من تذكر الأفكار، ستجد نفسك قادراً على التوصل إلى مفاهيم جديدة وفريدة لم تكن مرتبطة ببعضها البعض سابقاً.

الجزء الأول – التفكير المترابط، والإبداع:

التفكير المترابط يعني تخزين العقل للمعلومات في شكل مجموعات أو وحدات من الأفكار المترابطة، ولذلك، حتى يفكر الإنسان بصورة مبدعة، فكل ما يحتاجه هو محاولة جمع المفاهيم المختلفة معاً. وبمعنى آخر، يكمن الإبداع في تكوين علاقات جديدة بين تلك المعلومات والمفاهيم المختلفة.

الجزء الثاني – طرق التفكير المترابط:

يُعاد تشكيل مصير الإنسان ومستقبله بصورة مستمرة بفعل الأفكار الجديدة. وهناك سبع طرق خاصة بالتفكير المترابط، وُضعت لمساعدة أي فرد في رفع قدراته الإبداعية الطبيعية، وبذلك تتكون لديه أكبر قيمة إضافية ممكنة.



الطريقة الأولى: البحث عن طريق كلمة

قام عقلك بتخزين المعلومات في شكل مجموعة كلمات مترابطة، وليس بصور أبجدية. ولذلك، ومن أجل استعادة المعلومات، اجعل عقلك يبدأ بالتفكير في كلمة تتعلق بشكل مباشر بالمشكلة التي بين يديك، ثم اتبع العلاقات الطبيعية التي تظهر بعد ذلك.

الطريقة الثانية: تحديد المشكلة:

يحاول معظم الناس حل المشكلة، بدون تحديد المشكلة أولاً، أي يفكرون في الأشياء العامة، بدلاً من الحل الفعلي للمشكلة ذاتها؛ وتكون النتيجة تحركهم في دوائر مفرغة. وغالباً ما يكون أصعب شيء في حل أي مشكلة هو تحديد طريقة البدء في الحل نفسه.

الطريقة الثالثة: الأسئلة العالمية الستة:

لتقديم نتائج فائقة الجودة بصفة دائمة عند التفكير بصورة مبدعة، عليك أن تسأل نفسك بعض الأسئلة؛ حتى تجبر عقلك على التركيز على شيء معين واحد.

الطريقة الرابعة: التصور:

في أحلام اليقظة يطلق الإنسان العنان للأفكار العشوائية حتى تملأ عقله، وعلى العكس من ذلك، فالتصور عملية تركز بشدة على محاولة رؤية كل شيء يتعلق بالمشكلة التي بين يديه بواقعية؛ حتى يأتي بفكرة مبدعة.

الطريقة الخامسة: التخطيط الاستراتيجي:

يركز التخطيط التجاري الاستراتيجي على كيفية إيجاد العملاء والزبائن الذين يمكن إرضاؤهم، وتشمل جميع مجالات النشاط التجاري: العملاء، والمنافسة، والإدارة، والاتصالات،



والتمويل، والقانون، والمنتج، والخدمة، والتسويق والترويج، والتسهيلات، والمبيعات.

الطريقة السادسة: كتابة الحديث:

التحدث إلى مجموعة من عامة الناس هو فرصة لتعزيز إنتاجية شركتك بصورة جيدة. والعامل الرئيسي لتقديم حديث عام فعال هو التفكير المبدع.

الطريقة السابعة: التعديل والتقييم:

عندما يصل معظم الناس إلى فكرة مبدعة وقوية، فإنهم يتركونها كما هي، ولا يحاولون تفنيدها. ومع ذلك، فببعض التعديلات البسيطة يمكن تحويل هذه الفكرة إلى فكرة عظيمة. والخطوة الأخيرة الواجب عملها هي تقييم أفكارك المبدعة دائمًا قبل تحويلها إلى عمل.



مهارة توليد الأفكار الجديدة

لحظة تفكير:

تولد الأفكار في لحظات خاطفة وقد تتلاشى من مخيلتك إلى الأبد ما لم تسارع بتدوينها، قد تظهر الأفكار المثمرة في أغرب الأوقات ولن تبزغ هذه الأفكار دائماً وأنت تعالج المشكلة المتعلقة بها، ولكن قد تواتيك ومضة من الاستبصار في الوقت الذي تكون فيه مشغولاً بأعمال أخرى أو مشتركاً في محادثة أو منصتاً إلى محاضرة آو قائماً بالتدريس أو عاكفاً على قراءة كتاب أو مسترخياً بالمنزل، وحتى لو بدت هذه الفكرة لحظة ورودها واضحة تماماً أو مهمة للغاية بحيث يستحيل نسيانها فهناك دائماً احتمال أن تضيع منك فيما بعد.

لذلك حينما تنبني في عقلك نواة لفكرة احفظها مباشرة كتابة للاستفادة منها في المستقبل، فالاحتفاظ بمذكراتك منظمة أبان البحث يستثير التفكير الناقد ويؤدي إلى اكتشاف أفكار جديدة.

الإدارة بالأفكار أسلوب إداري جديد لإنجاز الأعمال المطلوبة في المؤسسات الخاصة والعامة، وفي الواقع أن تجربة الإدارة بالأفكار يمكنك من خلالها تحقيق عدة فوائد:

الأولى:

نسبة إنجاز للأعمال كبيرة جدا مقارنة بالأسلوب القديم نسبة لا تقل عن 100٪ إلى 200٪.



الثانية:

تفاعل جيد مع من تتعامل معهم في عملك اليومي.

الثالثة:

اكتشاف طرق جديدة في تبسيط الأعمال الإدارية اليومية مما يحقق السرعة في الإنجاز.

الرابعة:

استغلال الوقت بما هو نافع ومفيد للمؤسسة التي تعمل بها.

الخامسة:

الاستمتاع بالعمل الإداري اليومي من كثرة ملاحقة الأعمال المراد إنجازها.

تنفيذ الفكرة:

الفكرة أولاً ترد في ذهن الإنسان، ومن ثم إما أن تدون في ورقة أو في مذكرة وهذا سبب أساسي لحياتها ونشاطها، و أما ألا تدون وهنا نحكم عليها بالزوال وعدم الاستمرارية.

ومن خلال تدوين الفكرة تأتي المرحلة التالية وهي مراجعتها مع النفس أكثر من مرة مما يعطي للنفس الفرصة للحكم عليها، فهي أما أن تكون جيدة أو غير جيدة، وبفرض أن الفكرة جيدة فهي تحتاج أيضاً إلى مشورة الآخرين، والنتيجة أما أن يحكم الآخرين بعدم جديتها وعدم صلاحيتها أو أنها فكرة جيدة مما يؤدي بالتالي إلى تنفيذها وإخراجها إلى حيز الوجود.

توليد الأفكار الجديدة

أولا:



احرص على الساعات الأولى من النهار: اجعل الساعات الأولى من عملك اليومي مخصص للتفكير في تطوير المؤسسة ... بمعنى آخر لا تنشغل في هذه الساعات بأعمال بالإمكان عملها في الساعات الأخيرة من العمل أو في وسط العمل.

ثانيا:

اجتماعات مبكرة: لتكن اجتماعاتك مع مرؤوسيك أو مستشاريك في الساعات الأولى من العمل.

ثالثا:

اقضي على قواطع التفكير: ومن أهمها الهاتف، والمراجعين، الزوار وذلك من خلال تخصيص وقت معين يخلو الإنسان بنفسه في العمل للتفكير والتخطيط.

رابعا:

رتب المعلومات: أن الفكرة الجديدة تحتاج إلى معلومات متوفرة فاحرص على ترتيب معلوماتك من خلال الأرشفة أو استخدام الحاسب الآلي.

خامسا:

دفتر الجيب: يستفاد منه في كتابة الأفكار الجديد وترتيبها.

سادسا:

المكان المناسب: للمكان دور مهم في توليد الأفكار، فالمكان الهادئ يساعد كثيراً على التركيز.

سابعا:

أوجد الحافز: وجود الحافز له دور في إيقاد الحماس للعمل ومن ثم توليد الأفكار. في السبعينات ظهر أسلوب إداري جديد



أسموه الإدارة بالأهـداف، وفي الواقـع أن الفكـرة تـأتى إلى ذهـن الإنسان قبل الهدف، بل أحيانا بسط الهدف بصورة أشـمل أوضـح مما يؤدي إلى نجاح تحقيـق الهـدف وهـو الأمـر الـذي أوجـد هـذه الطريقة الجديدة " الإدارة بالأفكار " وهي أسـلوب إداري جديـد يقضي تجميع هذه الأفكار ومن ثم دراستها وتنفيذ الصالح منها.

مهارة العصف الذهني المعاكس

يستخدم العصف الذهني المعاكس عندما يجد الناس صعوبة في تطوير الأفكار، أو عندما تكون الفئة المستفيدة أو المطبِّقة لهذه الفكرة لديهم معايير ومفاضلات متشعبة، أو يغلب عليهم مهارة التحليل أكثر من الإبداع، كما يستخدم العصف الذهني باعتباره أسلوباً مختلفاً لتطوير أفكار جديدة، أو للحصول على المزيد من الأفكار، وكذلك يستخدم عندما تكون قادراً نظرياً على عكس أو قلب المشكلة.

اعكس المشكلة، أي بدل أن نبحث في (مسببات المشكلة)، نبحث في كيف (نتسبب في حدوث المشكلة).

يقصد بهذه الخطوة أن تغير أسلوبك من "حلّ" المشكلة، إلى "إحداث" المشكلة.

على سبيل المثال إذا كنت بصدد حلّ مشكلة عدم رضا العملاء، قم بتبديل حلّ المشكلة بالطريقة التقليدية (من خلال محاولة إرضاء العميل)، واطرح على نفسك السؤال التالي (كيف يمكن أن أتسبب في عدم رضا العميل)؟

تحديد الطرق المتسببة في حدوث المشكلة:

استخدم أسلوب العصف الذهني أو أي أسلوب آخر (يمكنك الجمع بين أكثر من أسلوبين) لتحديد مسببات المشكلة، ويمكن استخدام طرق إبداعية أو تحليلية.

يتميز الأسلوب التحليلي بأنه يساعدك في إعداد قائمة بالخطوات التي ستتبعها بشكل متسلسل ثم يمكنك تحليل كل خطوة عل حِدى.

لتوضيح ذلك، لنأخذ المثال السابق (عدم رضا العملاء)، عند استخدامك للأسلوب التحليلي ستقوم باستعراض الخطوات



المؤدية للمشكلة، وهنا قد يكون من أسباب عدم رضا العميل هو انتظاره لوقت طويل على الهاتف أو عدم وجود أشخاص مؤهلين للإجابة عن استفساراته.

إيجاد طرق لمنع حدوث المشاكل:

هنا يمكنك استخدام أساليب إبداعية أو تحليلية لتحديد سبُل منع حدوث المشكلة. و من خلال تطبيق المهارات السابقة، و عودةً للمثال السابق، يكون الحل هنا بتدريب موظفي (قسم الهاتف) على كيفية تصنيف الاستفسارات والشكاوي الواردة إليهم من قِبل العملاء وتحويلها إلى الأشخاص المعنيين.

الخلاصة:

من السهل على الكثير منّا إصدار الأحكام أو تحليل المشاكل، لا سيما و أن هذه الأساليب تدرّس على نطاق واسع ضمن الأنظمة التعليمية.

فنجد أن الانعكاس أو الانقلاب يأخذ موقفاً آخر، فطريقة القفز إلى وجهة النظر المعاكسة والتي تعتبر تحولاً، قد تعطيك منظورا جديداً، و بالتالي يمكنها أن تقودك إلى تطوير أفكار جديدة و رائعة.

الطرق الـ 8 لتفكر مثل العباقرة

حتى لو لم تكن عبقرياً ، يمكنك استخدام الاستراتيجيات ذاتها التي استخدمها أرسطو وأنشتاين لتسخير قوى عقلك وتفكيرك الإبداعي لإدارة مستقبلك بشكل أفضل" .

\إن الاستراتيجيات الثماني التالية تشجعك للتفكير بشكل فاعل من أجل التوصل إلى حلول للمشاكل \"وهذه الاستراتيجيات شائعة بالنسبة لأساليب تفكير العباقرة المبدعين في مجال العلوم والفنون على مر التاريخ" .

الاستراتيجية الأولى :

((أنظر إلى المشاكل بطرق عديدة ومختلفة))

أوجد جوانب جديدة لم يتطرق إليها أحد (أو لم يعلن عنها أحد !)

لقد رأى ليوناردو ديفنتشي أنك إذا أردت اكتساب المعرفة عن مضمون مشكلة ما ، فإنه عليك أن تبدأ من خلال التعلم حول كيفية إعادة هيكلة هذه المشكلة بطرق عديدة ومختلفة .

لقد شعر أن الطريقة الأولى في النظر إلى المشكلة ، تكون غير موضوعية بشكل كبير . ففي كثير من الأحيان نجد أن ذات المشكلة تعاد هيكلتها ، وتصبح مشكلة جديدة .

الاستراتيجية الثانية:

استعمل الصيغ التصويرية !

عندما كان أينشتاين يفكر في حل مشكلة ما ، فقد كان يجد أنه من الضروري أن يصيغ موضوعه بأكبر عدد من الطرق ، بما في



ذلك استخدام الرسم البياني . وفي النهاية يقدم حلولاً مصورة دون حاجة لاستخدام أرقام وكلمات لم تلعب دوراً ذا أهمية في عملية التفكير لديه .

الاستراتيجية الثالثة

أنتج ....

الإنتاجية صفة مميزة للعبقري ،

لقد سجل توماس أديسون 1093 اختراعاً . لقد عمل على تشجيع وضمان استمرار الإنتاجية من خلال تحديد حصص معينة أو عدد معين من الأفكار التي يجب عليه وعلى الفريق الذي يعاونه أن يأتوا بها .

في دراسة قام بها (دين كيث سيمونتون) من جامعة كاليفورنيا في ديفيز ، شملت 2036 عالماً عبر التاريخ ، وجد فيها أن أعظم العلماء هم ليسوا الذي ينتجون الأعمال الجيدة فحسب بل الكثير من الأعمال السيئة أيضاً. إن هؤلاء العلماء لم يكونوا يخافون الفشل أو إنتاج أعمال متوسطة الجودة وذلك على طريق الوصول إلى تحقيق الأعمال الممتازة .

الاستراتيجية الرابعة:

اصنع مجموعات جديدة .

إمزج وأعد تجميع الأفكار ، والصور ، واحصل منها على مجموعات أو تشكيلات مختلفة بغض النظر عن غرابتها أو خروجها عن المألوف .

إن قوانين الوراثة التي يقوم على أساسها علم الجينات الحديث ، جاء بها القس النمساوي (جريغور منديل) ، الذي قام



بالجمع ما بين علم الرياضيات وعلم الأحياء للوصول إلى مبادئ وقوانين جديدة في علم الوراثة .

الاستراتيجية الخامسة:

كوّن علاقات وأنشئ روابط بين المواضيع مهما بدت لك غير متشابهة .....

فقد أوجد (دافينتشي) علاقة ما بين صوت الجرس وبين صوت الحجر الذي يسقط في الماء . وقد مكنّه ذلك من الربط واستنتاج حقيقة أن الصوت ينتقل على شكل موجات .

وقد قام (ساموويل مورس) باختراع محطات المتابعة الخاصة بإشارات التلغراف ، وذلك من خلال ملاحظته لمحطات المتابعة الخاصة بالخيل .

الاستراتيجية السادسة :

فكر بالمتضادات

لقد اعتقد الفيزيائي (نيلز بور) أنك إذا درست شيئين متضادين فإن مستوى تفكيرك يرتفع نتيجة لذلك لقد أدت نظرته للضوء كجزيء وكذلك كموجة إلى توصله إلى مبدأ التكاملية .

إن تعليق الفكر (المنطق) قد يسمح لعقلك بأن يخلق شكلاً جديداً .

الاستراتيجية السابعة :

فكّر بشكل مجازي

لقد اعتبر (أرسطو) أن استعمال المجاز أو الاستعارة هو من علامات العبقرية .

كما أنه اعتقد أن الشخص الذي يملك القدرة على الإحساس بأوجه التشابه ما بين حالتين منفصلتين من الكينونة ، وعلى ربطهما ببعضهما ، لا بد أن يكون شخصاً ذا مواهب متميزة .



الاستراتيجية الثامنة:

الاستعداد للفرصة

كلما حاولنا القيام بشيء ما وفشلنا ، نلجأ إلى القيام بشيء آخر .

وهذا هو المبدأ الأول للصدفة الإبداعية . إذ يمكن أن يكون الفشل مُنتجاً بمجرد عدم اعتباره شيء أو نتيجة عقيمة . إذ يجب علينا تحليل العملية ومحتوياتها ومعرفة كيفية تغييرها للوصول إلى نتائج أخرى . وأن لا نطرح السؤال

"لماذا فشلت ؟" بل "ما الذي قمت به ؟"

المهارات الذكية للتذكر السريع

تعود أيام الدراسة من جديد، ونعود للاهتمام بما يساعد أولادنا على الاستذكار والتفوق. ومن جديد نبحث عما يشد أولادنا إلى الكتاب وما فيه. وغايتنا الأهم أن نغرس فيهم حب التعلم والتطلع إلى التفوق والتميز.

إنها مهارات علمية وعملية، نحتاج أن نعلمها لأبنائنا، تجعل منهم طلاباً ناجحين أولاً ومن ثم أناساً متفوقين في الدراسة والمجتمع.

التهيئة أولاً:

هي دفعة من الإيحاءات الايجابية تعزز ثقة الطالب بنفسه وبقدراته، إذا علم أن:

النبوغ والتفوق = ١٪ إلهام + ٩٩٪ جهد واجتهاد

التهيئة تكون أيضاً في البيت ونظامه، وفي مكان دراسة الطالب وجميع أدواته... وتتبنى الأسرة نظاماً جديداً يبرمج أولادها على مهارات تساهم في تنظيم وقتهم وتحفزهم على الدراسة بطريقة إيجابية، وهذه هي:

1 - الثقة بالنفس: أنا أستطيع، أنا قادر، أنا لها...

2 - الاهتمام والحماس: والحماس هو وقود التفاعل المستمر الذي يقودك إلى النجاح. والحماس لا يقتصر عمله في المواد السهلة المحبوبة، بل يشتعل أيضاً ليزيد اهتمامنا بالمواد التي يجدها الطالب صعبة، أو التي لا يحبها.



3- التخلص من التوترات النفسية: التي قد تنشأ من مشكلات أسرية، أو خوف من مادة ما. والحل عندك:

- حفز نفسك وفكر إيجابياً.

- أنجز أي شيء يجعلك تشعر بالفخر فتعزز ثقتك بنفسك وتحب المادة أكثر.

4- لا تستذكر دروسك وأنت متعب:

إرهاق نفسي + تعب جسدي + الجلوس للمذاكرة = تضييع وقت.

5- التلخيص: يساعد الطالب على استرجاع المعلومات بسرعة.

إن ترتيب الحشد الكبير من المعلومات وبأسلوب الطالب الخاص في ملخص يجعل الطالب أقدر على استرجاع المعلومات بسرعة.

6- ربط المعلومات بالخيال: حاول أن ترسم المعلومات التي تقرؤها على شكل صورة ملونة في خيالك مع الأبعاد بالصوت والصورة، مما يساعدك على استرجاع المعلومات من الذاكرة البعيدة إلى الذاكرة القريبة بشكل عجيب.

7- الترتيب والتنظيم:

- المعلومات التي تخزن بشكل عشوائي سيصعب استرجاعها بسهولة.

- إن ترتيب العناصر ،كل حسب وظيفته يساعد المخ كثيراً.



8- النوم: ينصحنا العلماء بمحاولة حفظ بعض المعلومات الصعبة قبل النوم مباشرة بحوالي ربع ساعة أو نصف ساعة، فقد اكتشفوا أن المخ سوف يركز هذه المعلومات بصورة عجيبة في ذاكرته، أثناء النوم والراحة حينما تستيقظ.

9- تنظيم الوقت: من المفيد جداً أن ندرك ما أولويات الأعمال المتراكمة لدينا، وتقديم الأهم على المهم حتى لانحس بضغط ضيق الوقت.

سر النجاح هو أن نعرف الوقت الذي نحتاجه لكي ننجح.

10 -مكان التعلم:

مكان مناسب للحفظ + ذهن نظيف + المادة كاملة = الحفظ المتقن.

11- التكرار: من جملة العوامل التي تتدخل في تنمية الذاكرة التكرار. فتكرار قطعة من الشعر أو النثر (20) مرة يثبتها في الذهن أكثر مما لو كررت (10) مرات.

12 - فهم الكلام: إذ إن الحفظ بدون فهم يؤدي إلى نسيان هذه المعلومة، ولابد لك أن تفهم منذ البداية كل كلمة من القطعة ومن ثم تحفظها.

13 - اختيار الوقت المناسب للحفظ:

- الصباح قبل طلوع الشمس وقبل الغروب.
- بعد قيامك بأي عمل يولّد إحساسك بالراحة.
- بعد نوم عميق لم يسبقه سهر، وبعد وجبات خفيفة لاتسبب تخمة.

14 - السلامة الجسمية والمحافظة على الصحة:

- اعتن بنظافتك ونظافة المكان الذي تجلس فيه.



- اعتن بالتغذية الجيدة وحافظ على الإفطار المبكر واختيار الوجبات الغذائية المتكاملة. واعلم أن الابتعاد عن الإفطار يؤدي إلى فقدان 70٪ من المعلومات في الحصص الأولى.

15- المذاكرة المنتظمة:

ترتيب الوقت + اختيار المكان المناسب + الصفاء الذهني = المذاكرة المنتظمة.

16- وزع الحفظ على فترات زمنية: إذ إن التوزيع يقلل من السأم والملل.

17- تعلم فن صناعة جداول المراجعة:

- المراجعة في أول العام الدراسي ذات أهمية كبرى.
- مراجعة مادتين أو ثلاث على الأكثر كل أسبوع لتستكمل مراجعة الدروس التي تم شرحها مرة كل شهر.
- تحديد يوم الإجازة الأسبوعي وتخصيصه للمراجعة مع يوم آخر تكون فيه مواد الحفظ قليلة.
- المراجعة قبل الامتحانات، وهذه ذات أهمية كبرى.

18- اعتمد على أكثر من حاسة عند الحفظ:

فقد دلت الدراسات أن الإنسان يتذكر في نهاية الشهر 13٪ من المعلومات التي يتلقاها عن طريق السمع. و75٪ من المعلومات التي يتلقاها عن طريق السمع والبصر. 95٪ من المعلومات التي يتلقاها عن طريق المشاركة في الحوار والممارسة والكتابة.

لذا حاول أن تشرك أكثر من حاسة عن الحفظ من خلال القيام بالآتي:

- ارسم صوراً تخطيطية للموضوع وبذلك توسع مدى حاسة البصر.



- لون بعض الرسوم بألوان مختلفة فتستغل خاصية الألوان في بصرك.

- ضع خطوطاً تحت الكلمات المهمة دون أن تفرط في ذلك.

- استخدم الورق والقلم في تسجيل ما حفظته.. فتكون بذلك قد أشركت يدك.

- استخدم الصوت مع الكتابة عند حفظك.

19- تعلم مهارة التركيز:

- حدد لنفسك أهدافاً واضحة قابلة للتحقيق.

- لا تنتظر حتى تشعر بالرغبة والميل إلى الاستذكار فإن التأجيل لص الزمان أو الوقت.

- امشِ لمدة قصيرة.

- حفّز نفسك لفهم أي فكرة خلال وقت معين تضعه، ثم كافئها إذا نجحت.

تحسين مهارة التفكير لدى الطلاب

تعتبر المدارس أماكن يفترض أن يتعلم فيها الطلاب مهارة التفكير. وفي الأوقات الأقل تعقيدًا، كانت المهارات الحسابية ومهارات الاستدلال كافية لضمان النجاح في الحياة والتعليم المستقبلي. لكن القرن الواحد والعشرون يطلب المزيد من مواطنيه. فاليوم، يتم القيام بالمهارات الأساسية على الأرجح بواسطة أجهزة الكمبيوتر، ويتم دعوة طلاب اليوم لفهم المعلومات واستخدام المزيد والمزيد منها من خلال طرق أكثر تعقيدًا ودقة في الوظائف، وفي حياتهم الشخصية والمدنية أيضًا.

خلق بيئة فصل دراسي لتنمية مهارات التفكير >

في الفصول الدراسية لتنمية مهارات التفكير، يعتبر التحدث عن التفكير جزءًا من كل مادة ومن كل درس. لا يوجد "حسنًا، سنتلقى الآن درسًا عن التفكير." بدلاً من ذلك نجد، "الآن سنفكر بصورة علمية"، و"الآن سنفكر مثل المؤلفين".

تدور محادثات حول التفكير في كل مستوى صف دراسي. وفي المراحل المبكرة مثل المراحل الابتدائية، يستطيع المدرسون استخدام المصطلحات المتعلقة بالتفكير. "ما هي "وجهة نظر" الذئب؟ أو "ما هي "الأدلة" التي تراها والتي تثبت نمو النباتات بصورة أسرع في ضوء الشمس عنها في الظلام؟" يتوقع أن يقوم الطلاب الأكبر بتفصيل الإجابات، وتسوية التناقضات وتحليل وجهة النظر المعلومات الموضوعية المفترضة.

إرشادات واضحة في استراتيجيات ومهارات التفكير >

قام العديد من المدرسين من ذوي الضمائر الحية، والذي لديهم وعي بأهمية تدريس مهارة التفكير للطلاب، بوضع إرشادات حول المشروعات المعقدة التي تتطلب قيام الطلاب باتخاذ القرارات وحل المشكلات. قطعًا، يستطيع بعض الطلاب تطوير مهارات التفكير العليا بشكل غير مباشر بهذه الطريقة. وعلى الرغم من ذلك يتضح من البحث، أن مجرد التعرض للمهام التي تتطلب تفكير ليس لها وحدها تأثير مهم على قدرات الطلاب على التفكير (باير 2000، شوارتس 2000). من الممكن تدريس هذه المهارات من خلال التوضيح بالأمثلة والممارسة الموجهة والتدريب.

تقييم مهارة التفكير :

ليس من السهل خلق فصل دراسي لتنمية مهارات التفكير. حيث يتطلب وجود مدرسين مفكرين ومبدعين، والذين لديهم القدرة على تحديد أنواع مهارات التفكير اللازمة في مشروع خاص، وتقييم كفاءة الطلاب في هذه المهارات، ووضع الإرشادات التي تدفع بهم نحو مستويات أعلى من التفكير. كما يتطلب أيضًا وجود مدرسين قادرين على استخدام تفكيرهم كمرحلة تجريبية لمساعدة طلابهم وذلك عن طريق التفكير في الطريقة التي يفكرون بها وفحص افتراضاتهم المتعلقة بالتدريس والتعليم والتقييم.

في العديد من الفصول الدراسية، يتم تقييم مهارة التفكير لدى الطلاب فقط على أساس نتاج التفكير. في حالة الأسئلة المتعددة الخيارات وأسئلة الصواب والخطأ، نفترض في حالة توصل الطلاب إلى الإجابة الصحيحة، استخدامهم لاستراتيجيات جيدة للتفكير، ولكننا نعرف الآن أن الأمر ليس دائمًا كذلك. يكمن التحدي بالطبع، في كيفية تقييم العملية التي تُجرى بشكل بدائي داخل المخ. لحسن الحظ، تترك العديد من عمليات التفكير آثارًا من ورائها، آثاراً تساعد ليس فقط في فهم المدرس طريقة تفكير الطالب، ولكن أيضًا تساعد الطلاب على أن يكبروا كمفكرين. بالنظر إلى الأدوات التي يستخدمها الطلاب في التفكير، مثل المناقشات والمخططات الرسومية والملاحظات، يستطيع المدرسون التعرف على جزء كبير متعلق بعمليات تفكير الطلاب واستخدام هذه المعلومات في اتخاذ قرارات جيدة تتعلق بإرشادات المجموعة والفرد.


374

مهارة التفكير الايجابي

نتعرض في حياتنا اليومية لكثير من الأمور والأحداث ونتعامل مع العديد من الأشخاص، والتفكير الإيجابي هو البحث عن الجوانب الإيجابية والطيبة في هذه الأمور والأحداث التي نتعرض لها، والتغاضي عن الأشياء السلبية أو السيئة.

إن التفكير الإيجابي على درجة كبيرة من الأهمية في حياة الإنسان، حيث يجعل حياته بنّاءة ومثمرة تلفها السعادة ويغمرها النجاح، ويمكن تحقيق أفضل النتائج عن طريق الإيجابية في التفكير.

والتفكير الإيجابي يعني :

حالة تفكير إيجابية تنقلها عن نفسك للآخرين تعكس الطريقة التي تنظر فيها إلى العالم من حولك.

الطريقة التي تفكر بها وتنعكس إيجابياً على تصرفاتك تجاه الأشخاص والأحداث.

فهم الأحداث والأشياء وتفسيرها بطريقة يغلب عليها رؤية الجوانب الإيجابية، وإغفال الجوانب السلبية أو التغافل عنها.

كيف تبني عادة التفكير الايجابي:

التمسك بحبل الله المتين والاستعانة به والتوكل عليه.

التذكر الدائم لنِعم الله.

حسن الخلق واستعمال المفردات الودودة، الطيبة، الخيّرة.

التفاؤل بالخير.

التركيز على الجانب الجيّد في الآخرين.



التركيز على العناصر الإيجابية في الحياة.
أخذ الحياة بهدوء وبساطة.
التحلّي بروح النكتة.
ممارسة التمارين الرياضية.
تحاشي سيطرة المشاكل على النفس.

مهارة الذكاء الاجتماعي* الخارجي

يتميز أصحاب هذا النوع من الذكاء بقدرة رئيسية على ملاحظة الفروق بين الأشخاص وخاصةً نقاط التباين في حالاتهم المزاجية وحالاتهم النفسية . كذلك فهم قادرين على فهم دوافع الآخرين. و يفضلون العمل الجماعي الذي يتميز بزيادة إنتاجهم مقارنة بعملهم الفردي. يكون لديهم استعداد طبيعي لفهم أحاسيس الآخرين وماذا يريدون وعلى أي أساس يتصرف الآخرون ،و كذلك يتميزون في المواقف القيادية ويشاركون بشكل فعال في مختلف أنواع التجمعات.

هل تمتلك إحدى هذه الصفات؟

هل أنت قادر على تكوين علاقات اجتماعية بسهولة،و تهتم بمشاعر الآخرين؟

هل تمد يد العون للآخرين، وتشارك الآخرين خبراتك ومهارتك؟

هل تمتلك صفات القائد؟

هل لديك صداقات كثيرة و متنوعة، ولا تحب الانعزال عن الآخرين؟

هل يزيد إنتاجك في العمل الجماعي مقارنة بالعمل الفردي؟

في أي المهن أو الأعمال يبدع صاحب الذكاء الاجتماعي؟

مُدَرِّس، مُدَرِّب، مدير أعمال.

مشرف اجتماعي، متخصص في علم النفس، تربوي.



محامي، مذيع (مقدم برامج).
مندوب مبيعات، مسئول علاقات العامة.
لماذا الذكاء الاجتماعي مهم؟
يساعدك على التواصل والاستمرارية مع الآخرين كالأهل والأقارب والأصدقاء.
يساعدك هذا الذكاء في تخطي الأزمات، ويجعلك قادر على مساعدة الآخرين.
يُمكّنك من تنظيم وقيادة الآخرين.
تستخدم هذه الموهبة في التدخل لفض النزعات وإصلاح ذات البين.
إرشادات لتطوير الذكاء الاجتماعي:
صمم خريطتك الاجتماعية الخاصة بك.
اكتب أسمك في منتصف ورقة وبجانب أسمك اكتب أسماء الأشخاص المقربين لديك (عائلة أو أصدقاء). ومن ثم اكتب أسماء أشخاص و حدد مكانهم على الورقة بحسب درجة علاقتهم بك، إذا كنت تشعر بأنك بعيد عن شخص ما أجعله على حافة الصفحة، ثم انظر إلى القائمة إذا كنت تريد المزيد من الأسماء بجانب أسمك، تدرّب على هذه القائمة.
تعّرف على أشخاص جدد تتشارك معهم في اهتمامات معينه.
انظم إلى نواد أو مجموعات تنظم نشاطات أو دورات تهتم بها،وتشارك مع الآخرين بما تحب،وشارك في الأعمال الخيرية.



شارك مع مجموعة من فصلك الدراسي في التعلم و المذاكرة، و أطلب من معلمك في المدرسة أن يمنحك فرصة التعلم في مجموعة، كما يمكن التعلم مع مجموعات من خارج المدرسة.

إن مساعدة الآخرين تمنحك شعورا رائعا، أجعل من نفسك معلماً لمن هم أصغر سناً.

نظم أوقات معينه تقضيها مع العائلة، وتذكر أن التواصل مع أصدقائك مهم جداً.

انتهز كل فرصة تقابل فيه شخصاً أو تتعرف عليه للتعلم منه والاستفادة من خبراته، وتعرّف جيداً على شخصيات الآخرين.

إذا كنت تشعر بالخجل من تكوين أصدقاء جدد أطلب مساعدة أحد أفراد عائلتك أو صديق قديم و حاول معه بناء صداقات جديدة.


380

مهارة الذكاء الجسدي*الحركي

يُعرّف الذكاء الجسدي (البدني) بأنه القدرة على استخدام القدرات العقلية لدى شخص ما للتنسيق بين حركاته الجسمية. ويتحدى هذا الذكاء الاعتقاد الشائع بأنه لا توجد علاقة بين النشاط العقلي والبدني. أصحاب هذا النوع من الذكاء يتعلمون ويطورون معرفتهم من خلال حركات وأحاسيس أجسامهم، تجدهم متميزين في المهارات العملية مثل (النجارة والخط والأشغال الفنية واليدوية) كما يملكون مهارات رياضية بشكل عام .

هل تمتلك إحدى هذه الصفات؟

هل أنت نشيط وتحب الحركة،و تمارس الرياضة، و تتعلم الحركات الرياضية بسهولة؟

هل تتحرك عندما تفكر ،أو تتحرك بحثاً عن فكرة؟

هل تحتاج إلى لمس الأشياء للتعرف عليها جيداً؟

هل تزعجك تقلبات الطقس؟

هل تتقن ركوب الدراجة العادية وترغب بتعلم قيادة السيارة ؟

هل تربط الأحداث بحركات معينة؟

في أي المهن والأعمال يبدع صاحب الذكاء الجسدي/ الحركي؟

مهني (نجار، خياط، فخاري، لحّام، نحّات،رسام، الزخرفة وغيرها).

مدرب رياضي أو لاعب رياضي.

ممثل، مصمم مجوهرات.

طبيب (أسنان أو جراح)، إنهم يعتمدون على التنسيق بين اليد والعين أثناء العمل .

معالج طبيعي.

لماذا الذكاء الجسدي (الحركي) مهم؟

سيجعلك هذا النوع من الذكاء أفضل صحة من خلال ممارستك للتمارين الرياضية.

سوف تبتكر و تتعلم طرق جديدة لحل المشكلات، تحتاج لاستخدام أدائك البدني.

بإمكانك استخدام جسمك للتعبير عما تريد، كالاشتراك في عمل مسرحي.

إرشادات لتطوير الذكاء الجسدي(الحركي):

عندما تمارس التمارين الرياضة أو عندما تتجول سيراً على الأقدام لا تتجاهل أي فكرة مثيرة تخطر ببالك دوَّنها مباشرة،

هناك احتمال كبير أن تجد نفسك تنظم قصيدة أو تحل مسألة رياضية.

أجعل جسمك أكثر مرونة من خلال ممارسة أنواع الرياضه المختلفة مثل: (السباحة والجريْ و تسلق الجبال والتزحلق على الجليد وقيادة الدراجة).

اشترك في فريق رياضي وأجعل مشاركتك معه منتظمة ومستمرة، مثل الإشتراك في دوري كرة القدم في المدرسة.

إن الحرف اليدوية تعتمد على مرونة العضلات والقدرة على التحكم بها وخصوصاً عضلات الأصابع، فإن التحاقك بدورات تدريبية في هذا المجال سيساعدك على تطوير هذه المهارة.



حاول زيادة التنسيق بين اليدين والعينين من خلال حركات تصويب الكرة نحو السلة أو رمي الرمح أو ممارسة رياضة التنس.

المشاركة في المسرحيات الأدبية والدرامية تتيح لك فرصة التعبي بلغة الجسم.

امنح جسمك قسطاً من الراحة واجعله مسترخياً بعيداً عن أي ضغوط.

مهارة الذكاء اللغوي

الذكاء اللغوي (اللفظي):

يُعّرف الذكاء اللغوي بأنه القدرة على التحكم في اللغة بفعالية للتعبير عن النفس بالمخاطبة، وصاحب هذا النوع من الذكاء يمتلك قدرة عالية على الحفظ، ويستمتع بالكتابة والقراءة وحكاية القصص وحل الكلمات المتقاطعة، ويدقق على المفردة والكلمة في القصة.

هل تمتلك إحدى هذه الصفات؟

مستمع جيد لحديث الآخرين.

هل تحب الإلقاء والتحدث،، هل تعشق الكتابة؟.

هل تبحث عن معنى المفردات الجديدة باستخدام المعجم أو القاموس؟.

هل تحب القراءة و المطالعة ،و تقرأ كتاب و تستطيع عرضه والتحدث عنه أو مناقشة ما ورد فيه؟.

لديك القدرة على التلاعب بالألفاظ وإلقاء الطرائف.

هل تقرأ الشعر وتستطيع التحدث بالفصحى؟.

لديك القدرة على تعلم أكثر من لغة.

في أي المهن والأعمال يبدع صاحب الذكاء اللغوي؟

مبدع في الترجمة.

في القضاء (جلسات المرافعة والمحاماة).

في مجال الأعلام (صحفي، كاتب يوميات).

في حال وجود موهبة يمكن أن يصبح شاعراً أو أديباً أو روائياً أو مسرحياً

لماذا الذكاء اللغوي مهم؟

يساعدك على التواصل مع الآخرين.

تستطيع أن تُوظفه في عدة مجالات :كالقراءة والكتابة والإملاء وعرض المادة الدراسية ومناقشة الأفكار المطروحة وابتكار حلول للمشكلات .من خلال قراءة الكتب، تستطيع زيارة أماكن جديدة و معرفة شخصيات مهمة.

المجتمع يحتاج إلى مبدعين لغويين(شعراء، روائيين، كُتاب قصص، وسيناريوهات، خطباء، مؤلفين وغيرهم).

إرشادات لتطوير الذكاء اللغوي:

حاول تدوين أي فكرة تجول في خاطرك كما يمكن تسجيلها صوتياً.

الكتابة اليومية لموضوع لا يقل عن250 كلمة في أي مجال يهمك مثال على ذلك: (يومك المدرسي، كتاب أعجبك، ما يحدث في العالم اليوم) .

نظّم زيارة دورية للمكتبات و يمكنك الإستعانه بأمين المكتبة في اختيار الكتب التي تناسبك.

إذا واجهتك صعوبة في فهم المصطلحات العربية أو الأجنبية أبحث عنها في المعجم العربي أوالقاموس الأجنبي وسوف تلاحظ ازدياد حصيلتك اللغوية.

إن المشاركة في نادي الكتاب يساعد في تطوير هذه المهارة حتى يتم اختيار كتاب يُتفق عليه من قِبل باقي الأعضاء لمناقشته.



تحتوي الصحف والمجلات والمواقع الإلكترونية على بعض الوسائل والألعاب الترفيهية التثقيفية والتي تساعد في إثراء الحصيلة اللغوية مثل: لعبة الكلمة الضائعة والكلمات المتقاطعة.

ضع قائمة بالكُتاب المحليين لديك للتواصل معهم والاستفادة من خبراتهم.كن سبّاقاً لحضور المؤتمرات والملتقيات التي تستضيف (كُتاباً أو أدباء أو شعراء أو مؤلفين مشهورين و معروفين).

حاول أن تتعلم أكثر من لغة.

ضع قائمة أولويات للقراءة:

القائمة الأولى: الكتب التي تود قضاء معظم الوقت في قراءتها.

القائمة الثانية: الكتب التي تود قراءتها خلال الأشهر المقبلة.

القائمة الثالثة: الكتب التي تود قراءتها من وقت لآخر.

تفكير العقل وتفكير القلب

تفكير العقل وتفكير القلب

أن التفكير لدينا يعتمد بشكل كبير على اللغة ، وكان البعض يرى أنه لا يمكن التفكير دون لغة ، وأن الحيوانات تتصرف غريزياً ودون تفكير . ولكن ظهر أن غالبية الكائنات الحية تفكر وتتصرف بناءً على معالجة فكرية لما تتعرض له من ظروف ومؤثرات حسية ، وبناءً على ما تعلمته أثناء حياتها .

هناك سؤال هام :هل هناك فرق جوهري بين تفكيرنا وتفكير باقي الكائنات الحية ؟؟

غالبية الناس ترى ، أو يشعرون ، أن لدينا شكلين من التفكير (وفي رايي هذا صحيح) . الأول تفكير العقل ، والثاني تفكير القلب .

والتفكير الأول وهو التفكير الواعي الإرادي المنطقي السببي ، وهو تفكير تسلسلي . ففي حالة اللغة المحكية أو المكتوبة وفي حالات النقاش والجدل ، وكذلك في حالات ذكر الحوادث والقصص يكون التفكير تسلسلي . وأيضاً في حالة التفكير المنطقي والتفكير السببي والرياضيات يكون التفكير تسلسلي . وفي حالة كافة أشكال التعلم في المدارس والجامعات يستعمل التفكير التسلسلي بشكل أساسي .

أما التفكيرالثاني فهو تفكير حدسي وغير واع وشامل ، مثل الأهام والوحي والإبداع في الشعر والموسيقة والعلوم ، وهو التفكير المتوازي . وألمشي والسباحة وركوب الدراجة ، وكافة

المهارات الجسمية والمعرفية كإلقاء الخطب والدروس المكتسبة بالتعلم تمارس بالتفكير المتوازي بشكل أساسي، مع توجيه وقيادة الفكير التسلسلي.

أن تعلم كافة الحيوانات التصرفات والمهارات مثل تعلم الصيد من أبويها أو رفاقها، يتم بستخدام التفكير المتوازي، فهي تتعلم دفعة واحدة لكثير من الأمور، وليس خطوة خطوة، فهي لا تفكر بشكل تسلسلي مثلنا لأنها لا تستخدم لغة متطورة تجبرها على التفكير التسلسلي.

دور وأهمية اللغة:

منذ حوالي 300 ألف سنة بدأت اللغة لدينا نحن البشر بالتكوّن باختراع الكلمات، وتطورت لتصبح كما هي عليه الآن، خلال 150 ألف سنة. كانت أهمية اختراع الكلمات في التواصل تتمثل في ابتكار أصوات محددة معينة أوضح وأدق من الإيماءات يتم تعليمها للصغار بسهولة. لقد سهلت اللغة عملية نقل الأفكار المتزايدة التعقيد.

والأهمية الكبرى للغة والتي كانت العامل الأساسي في تطور الذكاء البشري بشكل جعل تفكيره ومعالجة المعلومات المدخلة لدماغه مختلفة ومميز عن باقي الكائنات الحية، حتى التي دماغها أكبر بكثير من دماغه، هي أنها سمحت لكافة مركز الاستقبال الحسية أكانت سمعية أم بصرية أم شمية.. الخ تستطيع الترابط مع بعضها بواسطة اللغة التي استطاعت تمثيل الكثير من تأثيرات المدخلات الحسية برموز صوتية لغوية، وذلك عن طريق مناطق الارتباط الغوية في الدماغ، وهذه المناطق التي تشكلت



واتسعت بشكل كبير هي الأساس الذي حقق لنا الذكاء المتميز عن كافة الكائنات الحية . فنحن الوحيدين من بين الكائنات الحية الذين نستطيع تمثيل غالبية الأحاسيس بواسطة رموز لغوية فكرية وهي الكلمات .

لقد تطورت كثيراً طرق وأساليب الترميز والتمثيل لدينا نتيجة نشوء اللغة المحكية ، فبواسطة اللغة التي هي ترميز ثاني للرموز الحسية الخام (البصرية والصوتية وغيرها) تم تمثيل أو ترميز واردات الحواس المختلفة بلغة أو رموز واحدة . فبواسطة اللغة المحكية (أي الصوتية) أو المقروءة ، تم ترميز الكثير من واردات الحواس المختلفة ، وأيضا تم تمثيل أحاسيسنا وعواطفنا وأفكارنا بتلك اللغة . وكان يحدث تدقيق وتصحيح لتلك التمثيلات أو التشبيهات أو النماذج التي يبنيها دماغنا كي يكون التمثيل أدق وأكثر مطابقة للواقع . فاختراع الكلمات وسع حدود العقل والوعي .

ولم يبدأ التواصل بين مناطق الذكاء لغوياً إلا منذ حولي 150 ألف سنة ، وأخذت المعلومات عن مختلف جوانب الحياة تمثل بكلمات يتم التواصل بها بين الأدمغة . وتطورت طريقة ربط الأفكار وهذا أدى لنمو الذكاء البشري بشكل كبير وسريع وغير مسبوق . فبواسطة اللغة المحكية بدأت القصص والروايات ومن ثم الأساطير بالتشكل والتداول بين أفراد الجماعة ، وهذا سمح مع أمور أخرى بنشوء وتكوّن الثقافة الخاصة بكل جماعة ،والتي صار يتم توارثها وتناميها نتيجة الحياة والتواصل الاجتماعي عن طريق

هذه اللغة المحكية ، وفي هذه المرحلة تم حدوث القفزة الكبيرة للتفكير والذكاء البشري التي ميزته عن باقي الكائنات الحية .

وقد كانت اللغة المحكية تستلزم التواصل المباشر بين البشر ليتم تناقل وتوصيل المعارف والأفكار ، لذلك عندما تشكلت اللغة المكتوبة ، وهذا كان منذ وقت قريب حوالي 6500 سنة وهي بداية التاريخ المكتوب ، تمت قفزة أخرى سمحت بتناقل المعلومات والأفكار دون التواصل المباشر ، وبالتالي تركمها نتيجة توضعها أو تخزينها خارج الدماغ برموز وإشارات مادية تحفظها لفترات طويلة ، وبذلك نشأ التاريخ نتيجة التواصل بين البشر الذي حدث نتيجة اللغة المكتوبة التي سمحت بانتقال الأفكار والمعلومات خلال الأجيال المتعاقبة .

"" وفي رأيي إن أهمية اللغة ليس فقط أنها سهلت التواصل وسمحت بتمثيل وترميز غالبة الأشياء والأفعال ، بل هناك أمرآخر هام جداً ، وهو أنها جعلتنا نفكر ونعالج الأفكار بشكل مختلف عن باقي الكائنات الحية ، فنحن أصبحنا نفكر بشكل تسلسلي واعي سببي ، ومنطقي . ""

فبناء اللغة واستعمالها يعتمد التفكير السببي المنطقي التسلسلي . فهناك الإسم والفعل والصفات والحالات . . ، لتمثيل وترميز الأشياء ومجريات الأمور ، وكذلك يستخدم الفعل والفاعل والمفعول لتمثيل السببي والمنطقي ، لتسسل الحوادث وتطوها والتنبؤ لها ، وهذا من أهم ما ميز طريقة تفكيرنا عن باقي الكائنات الحية ، والدور الأساسي والأهم الذي جعل تفكيرنا مختلف ومميز عن باقي الكائنات الحية .



ويمكـــن إظهـــار مقـــدار وأهميـــة المـــوروث الفكـــري الاجتماعي ، إذا جعلنا مولود بشري يعيش بطريقة تعزله عن كافـة التأثيرات الاجتماعي ، وتوفير مستلزمات الحياة والبقـاء لـه (لأنـه يستحيل عيشه دون مساعدة كأن ترعاه حيوانات أخـرى ويعـيش في مجتمعها) وجعله يعتمد على المـوروث البيولـوجي فقـط ودون الموروث الاجتماعي البشري ، في تعامله مع ظروف الحياة . عنـدها نلاحظ الخصائص فكرية وتقنية التي سوف يخسرها ، إنه قبـل كـل شيء سوف يخسر اللغة وبذلك يخسر كل ما تمنحة اللغة من ميـزات فكريـة عـن بـاقي الكائنـات الحيـة ، وأهمهـا التفكـير التسلـسلي ، ويصبح يفكر تفكير متوازي شامل كبقية الكائنـات الحيـة ، وهـذا سوف يجعله شبيه بباقي الكائنات الحية المتطورة ولن يتفوق عليهـا إلى قليلاً هذا إذا تفوق .

المعالجة التسلسلية والمعالجة التفرعية أو المتوازية للأفكار .

نحن فقد مـن بـين كافـة الكائنـات الحيـة نعتمـد التفكـير الإرادي ومعالجة الأفكار بطريقة تسلسلية نتيجـة التفكـير بوجـود اللغة ، وبالإضافة للطريقة التفرعية التي تفكر بها غالبية الكائنـات الحية . والذي يقوم بعملية المعالجة المتوازية للمدخلات الحسية هو الدماغ القديم الزواحفي والدماغ الحوفي ، وكان يقوما بذلك قبـل نشوء الدماغ الحديث بما فيه اللحاء . لقد كـان الـدماغ الزواحفـي يقوم بمعالجة مجموعـة مـدخلات في نفـس الوقـت أي بـالتوازي، وليس واحد بعد الآخر، فقد كان لهذا الدماغ القـدرة عـلى معالجـة كافة المـدخلات في نفـس الوقـت . فالـدماغ في أول نـشأته كانـت مهمتـه معالجـة كافـة المـدخلات الحـسية في نفـس الوقـت أي



بالتوازي ، والمثيرات الأقوى والأهم هي التـي تقـرر الاسـتجابة ، وذلك بعد مقارنة كافة المثيرات الداخلـة للمعالجـة مـع بعـضها في نفس الوقت . ثم بعد ذلك صارت بعض المـدخلات تأخـذ أهميـة ليس لقوتها أو تأثيرها الحاضر ولكن لتأثيرها المستقبلي الهام ، وهذا حدث نتيجة تشكل آليات الإشراط أو ترابط المثيرات مـع بعـضها نتيجة التجاور المكاني أو الزماني أو معانيها (أي التعلم) .

أن أهمّ خاصية للمعالجات الفكرية الإرادية الواعية لـدينا والتي تميزنا عـن بـاقي الكائنـات الحيـة ، والتـي تـشكلت نتيجـة استعمالنا للغة محكية وتعتمد السببية والمنطـق ، هـي التركيـزه عـلى سلسلة مسار حـوادث واحـد للتفكـير فيـه ومعالجتـه مـن ضـمن المدخلات الكثير ، فمن المفيد تجنب تشتيت الانتباه عنـد ملاحظـة المثيرات الجديدة ، والتركيز على تحديد الهام منها لمعالجته هـو فقـط والتغاضي عن البقية ، والاستمرار في ذلك المـسار حتـى نـصل إلى نتيجة أو يحدث مثير جديد وهام يـستدعي قطـع المعالجـة الجاريـة والالتفـات لمعالجـة هـذا الجديـد . فـالتفكير الـسببي والمنطقـي والريـاضي يعتمـدوا المعالجـة بالتسلـسل ، لـذلك هـم مقيـدين ومحدودين بسلسلة واحدة من الأفكار .

إن المعالجات الفكرية الإرادية الواعية لدينا تكـون معالجـة بالتسلسلة ، وفي نفـس الوقـت تجـري لـدينا معالجـة بـالتوازي في الدماغ الزواحفي والدماغ الحوفي وتكون غير واعية ، ويتم إرسال نتائج هذه المعالجة إلى سبورة الوعي ، فالدماغ الحوفي ينظم دخـول المثيرات والأفكار بعـد أن يعالجهـا بـالتوازي إلى سـبورة الـوعي ، فتشارك في تحديد الاسـتجابة . فالـشيء المهـم أن المقارنـة اللازمـة



لإجراء القياس والحكم يلزمها معالجة بالتوازي ، فلكي تتم مقارنة مجموعة مدخلات أو مؤثرات أو أفكار مع بعضها البعض يجب إدخالها معاً لمعالجتها دفعة واحدة ، لذلك نجد الدماغنا يستخدم المعالجة التسلسلية والمعالجة المتوازية في نفس الوقت .

إن الواقع هو ناتج تفاعل كمية شبه لا متناهية من العناصر وتتفاعل بآليات متعددة الأسباب . وهنا يكمن (ضعف أو قوة) التفكير الإرادي الواعي الذي يعتمد تسلسل الأفكار مقارنة بالتفكير الحدسي الذي يعتمد التفكير المتوازي للأفكار في نفس الوقت ، لأنه يعتمد سلسلة واحدة من الأفكار . ولكن من أهم ميزات التفكير التسلسلي دقته العالية ووضوحه (لأنه واعي) أكثر من التفكير المتوازي الحدسي .

ونحن نجد المخيخ مثال على التفكير الامتوازي ، فهو أقدر بنية دماغية على المعالجة المتوازية ، فهو يستطيع معالجة الكثير من أعقد الأوضاع الحركية دفعة واحدة اي في نفس الوقت مثل المشي مع المحافظة على التوازن أو ركوب دراجة . . ، وتتم هذه المعالجة غالباً دون تدخل الوعي ، وعندما يتدخل الوعي تنخفض قدرات المخيخ ويصبح المخيخ يعالج مسار واحد من حركات الجسم وعندها يصعب تنفيذ الحركات المتزامنة في نفس الوقت ويختل نظام أداء العمل .

إن المعالجة الفكرية التسلسلية تعتمد التسلسل زمني . قصص و روايات و سير ، والتسلسل سببي أي الأسباب والنتائج والترابطات السببية أو المنطقية ، الرياضيات والهندسة ، الفرض – الطلب – البرهان كمثال . وعمل دماغنا يعتمد على المشاركة بين



التفكير التسلسلي والتفكير التفرعي أو المتوازي وهو يظهر على شكل حدس وإلهام ، لإدارة وتنظيم كافة أمور حياتنا . وهناك اختلافات بيننا من ناحية اعتمادنا عل التفكير التسلسلي أو التفكير التفرعي ، فبعضنا يركز على التفكير التسلسلي ، وعادة يكون متفوق بالرياضيات والمنطق ، والبعض الآخر يركز على التفكير التفرعي وعادة يكون متفوق بالشعر والأدب والموسيقى والرسم ومخيلة خصبة .

الفهرس









المهارات الذهنية

لا يزال البعض - إن لم يكن الكثير - يحتفظ بالمعنى الضيق للذكاء - Intelligence - بأنه القدرة على اكتساب المعرفة وتخزينها وفهمها، ومن ثم استخدامها في مختلف التفاعلات الإجتماعية ومواقف الحياة. وبهذه القدرة يتمكن المرء من التعامل "بذكاء" والخروج من مختلف المواقف غانما، فكريا ونفسيا.

وبهذا التعريف أصبحنا نطلق لقب "أذكى شخص" على الرجل الذي يحفظ الف قطعة أدبية، وجدول العناصر الكيميائية، وجدول الضرب إلى حدود أعداد مكونة من ١٠ أرقام، وجدول باسكال والمكعب السحري، وكأننا نتعامل مع دماغ الإنسان كمجرد قرص صلب يخزن المعلومات لا غير، أو يحللها باستخدام خوارزميات مترابطة.

وإن أخذنا الجانب الآخر من تعريف الذكاء بهذا المفهوم (القدرة)، فإنه يظل هبة فطرية يمنحها الله عز وجل للبعض دون الآخرين، وبهذا لا يحق لنا محاسبة الاغبياء ولا تقريعهم، لأنهم لا يملكون مَلَكة الذكاء، غير أن الأبحاث وتجارب الإنسان في هذا المجال، والتفكير السليم أيضا يؤكد لنا العكس، فكل شخص يملك عددا متقاربا من الخلايا الدماغية، ذات القدرات الهائلة على التخزين، ويستخدم المرء من هذه القدرة التخزينية مجرد ٢% بالمعدل، ويبقى دائما بإمكان كل شخص أن ينمي هذه القدرة إلى أبعد حد، الأذكياء منهم و "الأغبياء" على السواء.

وهذا الكتاب كله يدور حول قدراتك الذهنية وكيف تستثمرها .وكيف تنمي مهاراتك الذهنية.